BULLETIN ÉCONOMIQUE du TRANSPORT

Novembre 2007
Numéro 40

Conjoncture économique
Transport
Indices des prix 4
Marché du travail 6

Commerce extérieur 8

Étude modale
Transport routier 14

Québec

LE COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC EN 2007

LE TRANSPORT ROUTIER POUR COMPTE D'AUTRUI : BILAN DE L'ANNÉE 2005

Les signes conventionnels utilisés à la fois par l'Institut de la statistique du Québec et Statistique Canada sont reproduits dans la présente publication.

Signes :

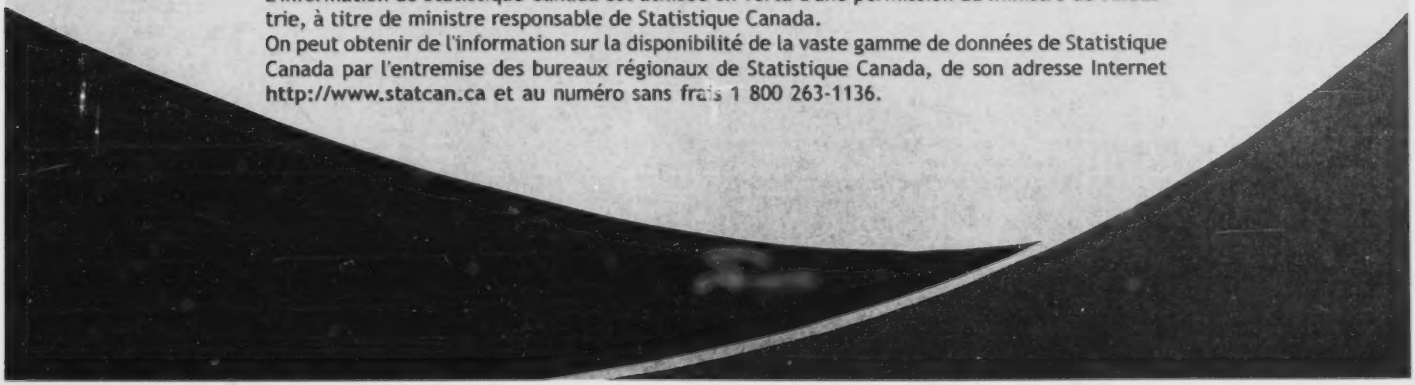
Nombre non disponible	..
N'a pas lieu de figurer	...
Néant ou zéro	-
Nombre infime	- -
Nombre rectifié	r
Données confidentielles	x
Données provisoires	p

Sont utilisées dans le présent document les unités de mesure du Système international.

Nombres :

Les nombres ayant été arrondis dans la majorité des tableaux, la somme des composantes peut ne pas correspondre aux totaux.

L'information de Statistique Canada est utilisée en vertu d'une permission du ministre de l'Industrie, à titre de ministre responsable de Statistique Canada.
On peut obtenir de l'information sur la disponibilité de la vaste gamme de données de Statistique Canada par l'entremise des bureaux régionaux de Statistique Canada, de son adresse Internet http://www.statcan.ca et au numéro sans frais 1 800 263-1136.



Mot du rédacteur en chef

L'équipe du Bulletin économique du transport est fière de vous présenter la nouvelle facture visuelle du Bulletin. Ce nouveau format a été conçu avec le souci d'en faciliter la lecture. Ainsi, il est plus aéré, les polices choisies sont plus nettes et le choix d'une disposition en deux colonnes plutôt que trois a été retenu. En outre, l'impression, particulièrement en noir et blanc, est plus contrastée. Les couleurs choisies en font également une publication plus agréable à consulter.

À l'intérieur, vous y trouverez des articles sur les mêmes thèmes qui font la réputation du Bulletin depuis plusieurs années, c'est-à-dire des articles sur la conjoncture en transport, des articles modaux ainsi que des analyses sur des sujets variés. Exceptionnellement, ce numéro ne contient pas d'article analytique. ■

Le présent bulletin est produit par
le **Service de l'économie et du plan directeur en transport**
de la **Direction de la planification**
du ministère des Transports du Québec
700, boul. René-Lévesque Est, 25e étage,
Québec (Québec), G1R 5H1
Tél. : (418) **644-0447**,
téléc. : (418) 528-7917
courriel: bulletin.economique@mtq.gouv.qc.ca

Rédacteur en chef :
Éric Genest-Laplante

Analyse et rédaction :
Anne-Marie Ferland
Clément Gamache
Katy Pinard

Comité de lecture :
Pierre Beaudoin
Donald Fallu
Bertrand Fournier
Ginette Lalonde
Évangéline Lévesque
Dominique Samson

Conception et réalisation :
Carole Robitaille

Importante progression du coût du transport privé au cours du deuxième trimestre de 2007

Anne-Marie Ferland *Économiste - Service de l'économie et du plan directeur en transport*

Évolution trimestrielle

Au deuxième trimestre de 2007, les prix du transport ont augmenté de façon beaucoup plus importante que ceux de l'ensemble des biens. En effet, l'indice des prix du transport (IPT) a progressé de 3,6 % au Québec et de 3,8 % au Canada alors que l'indice des prix à la consommation (IPC) a crû de 1,1 % au Québec et de 1,5 % au Canada (voir tableau 1).

Au Québec, l'augmentation des prix du transport au second trimestre est principalement attribuable à l'accroissement du coût du transport privé qui a été en hausse de 3,8 %. Cette importante progression du coût du transport privé découle de la croissance de 7,7 % du coût d'utilisation des véhicules qui est occasionnée par des hausses de 14,4 % du prix de l'essence, de 1,3 % du coût des pièces, de l'entretien et de réparation des véhicules et de 1,4 % du coût des autres dépenses d'utilisation des véhicules. Au cours du deuxième trimestre de 2007, le prix moyen de l'essence au Québec s'est établi à 111,1 ¢ en avril, à 114,5 ¢ en mai et à 109,3 ¢ en juin[1]. Soulignons que, pendant ce trimestre, le coût d'achat et de location des véhicules automobiles a diminué de 1 %.

Les hausses de prix ont été de moindre importance pour le transport public qui regroupe le transport local, le transport de banlieue et le transport interurbain. En effet, le prix du transport public a augmenté globalement de 1,8 % au Québec au cours du deuxième trimestre de 2007. Cela est essentiellement dû à la hausse des tarifs du transport aérien qui a fait croître le prix du transport interurbain de 4,3 % durant la période à l'étude. Quant aux prix des services de transport local et de banlieue (transport urbain en autobus, en métro, services de taxi, etc.), ils sont demeurés stables pendant ce trimestre.

À la lecture du tableau 1, on constate que l'évolution des prix du transport remarquée au Québec durant le deuxième trimestre de 2007 est en général, à quelques décimales près, identique à celle qui a été observée au Canada au cours de la même période. Parmi les différences qui peuvent être notées, mentionnons la croissance plus forte des prix du transport public au Canada qui se situe à 3,0 % comparativement à 1,8 % au Québec, en raison de l'impact plus marqué de l'augmentation des tarifs aériens sur les prix du transport interurbain au Canada. La croissance des prix a également été plus élevée au Canada qu'au Québec pour deux des composantes du coût d'utilisation des véhicules, soit le coût des pièces, de l'entretien et de réparation des véhicules ainsi que celui des autres dépenses d'utilisation des véhicules, dont les prix ont augmenté de 2,0 % au Canada pour les deux composantes alors qu'ils ont progressé respectivement de 1,3 % et de 1,4 % au Québec. ■

Évolution annuelle

Durant l'année s'échelonnant du deuxième trimestre de 2006 au deuxième trimestre de 2007, les prix du transport ont augmenté de 1,0 % au Québec et de 1,5 % au Canada. Pendant ce temps, les prix de l'ensemble des biens augmentaient de 1,5 % au Québec et de 2,2 % au Canada.

Sur une base annuelle, le prix du transport privé a augmenté moins rapidement au Québec qu'au Canada, soit de 1,0 % comparativement à 1,6 %. La principale différence provient des coûts d'utilisation des véhicules, qui ont été en hausse de 2,0 % au Québec, alors qu'ils ont crû de 3,0 % au Canada. Simultanément, le coût d'achat et de location des véhicules a diminué quelque peu et dans des proportions quasi équivalentes au Québec et au Canada, soit respectivement de 0,5 % et de 0,3 %.

Soulignons que, du deuxième trimestre de 2006 au deuxième trimestre de 2007, les prix de l'essence n'ont pas constitué la principale source d'augmentation du coût d'utilisation des véhicules automobiles, et ce, tant au Québec qu'au Canada. En effet, au cours de cette période, le coût de l'essence a augmenté de 1,9 % au Québec et de 2,3 % au Canada alors que le coût des pièces, de l'entretien et de réparation des véhicules a crû de 2,3 % au Québec et de 4,0 % au Canada. Le coût des autres dépenses d'utilisation des véhicules a été en hausse de 2,3 % au Québec et de 3,6 % au Canada.

Les statistiques annuelles montrent que les prix du transport public ont augmenté de façon plus importante au Québec qu'au Canada, soit de 2,2 % comparativement à 1,0 %. La hausse plus marquée du coût du transport public au Québec découle d'un accroissement plus important du coût du transport local et de banlieue, qui s'est établi à 2,8 % (en comparaison à 1,5 % au Canada), sous l'effet des augmentations des tarifs des organismes de transport qui ont eu lieu au premier trimestre de 2007 et qui ont été plus élevées au Québec. Celles-ci ont fait s'accroître de 4,0 % le prix du transport urbain en autobus et en métro au Québec et de 1,5 % au Canada. À noter que, au cours de cette période, le coût du transport interurbain a augmenté de 0,8 %, tant au Québec que dans l'ensemble du Canada. ■

Ventes de véhicules automobiles

Selon les données de l'Enquête sur les ventes de véhicules neufs de Statistique Canada[2], les ventes de véhicules neufs ont été en hausse de 6,4 % en avril, pour ensuite diminuer de 0,7 % en mai et de 1,2 % en juin. Au Québec, les ventes de véhicules neufs ont été plus vigoureuses : elles affichaient des hausses de 7,5 % en avril et de 3,6 % en mai avant de reculer de 3,6 % en juin. Le repli des ventes observé en juin serait imputable à la chute des ventes de camions (qui comprennent les minifourgonnettes, les véhicules utilitaires sport, les camions légers, les camions lourds, les fourgonnettes et les autobus).

Au total, les ventes de véhicules neufs ont augmenté de 4,4 % au Canada et de 6,9 % au Québec au cours du deuxième trimestre de 2007. Durant cette période, à l'échelle canadienne, les ventes de voitures particulières ont augmenté de 6,0 % et celles des camions de 2,7 %. ■

Notes :

[1] RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Statistiques utiles, 2006, site Internet : http://www.regie-energie.qc.ca/energie/petrole_tarifs_ liste.html.

[2] Statistique Canada, Ventes de véhicules automobiles neufs, n° 63-007-XIF au catalogue, juin 2006, site Internet : http://www.statcan.ca/francais/freepub/63-007-XIF/2007002/part1_f.htm.

Tableau 1
Indices des prix du transport, principales composantes, non désaisonnalisés

	2006			2007		Variation 2007/I au 2007/II	Variation 2006/II au 2007/II
Trimestre	II	III	IV	I	II		
	Base 2002 = 100					%	
Québec							
Transport privé[1]	**118,1**	**116,4**	**112,5**	**114,9**	**119,3**	**3,8**	**1,0**
Achat et location de véhicules automobiles[2]	101,1	99,0	100,6	101,6	100,6	-1,0	-0,5
Utilisation de véhicules automobiles	134,3	133,0	123,4	127,2	137,0	7,7	2,0
Essence	*150,4*	*147,4*	*126,1*	*133,9*	*153,2*	*14,4*	*1,9*
Pièces, entretien et réparation	*115,1*	*114,0*	*115,5*	*116,2*	*117,7*	*1,3*	*2,3*
Autres dépenses d'utilisation	*123,8*	*124,9*	*124,8*	*124,9*	*126,7*	*1,4*	*2,3*
Primes d'assurances	*131,3*	*132,9*	*132,9*	*132,9*	*135,5*	*2,0*	*3,2*
Transport public[3]	**118,7**	**119,8**	**118,3**	**119,1**	**121,3**	**1,8**	**2,2**
Transport local et de banlieue	123,9	123,9	123,5	127,3	127,4	0,1	2,8
Transport urbain en autobus et métro	*123,5*	*123,6*	*123,0*	*128,4*	*128,5*	*0,1*	*4,0*
Taxi et autres transports locaux et de banlieue	*124,7*	*124,7*	*124,7*	*124,7*	*124,7*	*0,0*	*0,0*
Transport interurbain	111,4	114,0	110,9	107,7	112,3	4,3	0,8
Ensemble du transport (IPT)	**118,1**	**116,6**	**112,8**	**115,1**	**119,3**	**3,6**	**1,0**
Ensemble des biens et services (IPC)	**109,2**	**108,9**	**108,6**	**109,6**	**110,8**	**1,1**	**1,5**
Canada							
Transport privé[1]	**118,0**	**116,3**	**112,7**	**115,4**	**119,9**	**3,9**	**1,6**
Achat et location de véhicules automobiles[2]	100,9	98,8	100,4	101,5	100,6	-0,9	-0,3
Utilisation de véhicules automobiles	133,8	132,4	123,8	127,9	137,8	7,7	3,0
Essence	*151,2*	*148,3*	*126,9*	*135,1*	*154,7*	*14,5*	*2,3*
Pièces, entretien et réparation	*113,7*	*112,7*	*114,8*	*115,9*	*118,2*	*2,0*	*4,0*
Autres dépenses d'utilisation	*123,7*	*124,2*	*124,5*	*125,6*	*128,1*	*2,0*	*3,6*
Primes d'assurances	*125,1*	*125,6*	*125,9*	*127,1*	*130,2*	*2,4*	*4,1*
Transport public[3]	**114,3**	**116,7**	**114,1**	**112,1**	**115,5**	**3,0**	**1,0**
Transport local et de banlieue	117,0	117,2	117,1	118,7	118,8	0,1	1,5
Transport urbain en autobus et métro	*115,6*	*115,6*	*115,4*	*117,2*	*117,3*	*0,1*	*1,5*
Taxi et autres transports locaux et de banlieue	*119,8*	*120,5*	*120,5*	*121,8*	*121,8*	*0,0*	*1,7*
Transport interurbain	112,7	116,4	112,4	108,2	113,6	5,0	0,8
Ensemble du transport (IPT)	**117,7**	**116,4**	**112,8**	**115,1**	**119,5**	**3,8**	**1,5**
Ensemble des biens et services (IPC)	**109,5**	**109,5**	**109,2**	**110,2**	**111,9**	**1,5**	**2,2**

Source : STATISTIQUE CANADA, répertoire CANSIM II, tableau 326-0020, date d'extraction : août 2007.

[1] Transport au moyen du véhicule automobile personnel.

[2] Incluant les locations à bail de véhicules automobiles.

[3] Transport collectif (train, autobus, avion, taxi, métro).

L'industrie du transport et de l'entreposage : tendance à la hausse pour 2007

Katy Pinard *Économiste - Service de l'économie et du plan directeur en transport*

L'industrie du transport aérien se redresse

D'après les dernières données mensuelles de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail de Statistique Canada, l'industrie du transport et de l'entreposage a vu ses effectifs augmenter au cours des douze mois allant de juillet 2006 à juin 2007. En effet, comme le montre le tableau 2, le nombre de salariés dans cette industrie a enregistré un gain de plus de 14 600 personnes au Canada, dont près de 2350 au Québec. Pour la même période, l'augmentation du nombre de salariés dans l'industrie du transport et de l'entreposage a dépassé celle qui a été observée dans l'ensemble de l'économie. Il s'agit, pour le Canada, d'une majoration de 2,3 % par rapport aux douze mois précédents et de 1,6 % pour le Québec, alors que pour l'ensemble de l'économie le nombre de salariés a crû de 2,2 % au Canada et de 0,8 % au Québec.

Toujours durant la même période, tous les secteurs de l'industrie du transport et de l'entreposage québécoise ont connu une augmentation de leur nombre de salariés, à l'exception des industries du transport ferroviaire et du transport par camion qui ont subi des pertes d'effectifs (respectivement - 5,5 % et - 2,8 %), soit des reculs de 670 et de 1108 emplois. Les plus importants gains sont survenus dans l'industrie du transport aérien et dans les autres industries du transport et de l'entreposage qui ont enregistré des augmentations respectives de 1849 et de 1064 salariés. Ces hausses représentent des variations annuelles de 14,2 % et de 5,5 %. Au cours de la même période, c'est l'industrie des activités de soutien au transport qui a connu le plus faible accroissement du nombre d'emplois (133 salariés), soit une modeste progression de 0,7 % par rapport aux douze mois précédents.

Du côté canadien, un seul secteur de l'industrie du transport et de l'entreposage a subi une diminution du nombre

Tableau 2
Nombre de salariés dans l'industrie du transport et de l'entreposage

	2004	2005	2006	2005-2006 (juillet à juin)	2006-2007 (juillet à juin)	Variation 2004-2005	Variation 2005-2006	Variation 2006-2007 (juillet à juin)
						%		
Québec								
Transport et entreposage	141 404	142 805	142 144	142 509	144 858	1,0	-0,5	1,6
Transport aérien	13 551	13 254	12 837	13 048	14 897	-2,2	-3,1	14,2
Transport ferroviaire	11 968	11 986	11 775	12 259	11 589	0,2	-1,8	-5,5
Transport par camion	39 784	40 330	39 677	40 115	39 007	1,4	-1,6	-2,8
Transport en commun	29 920	30 656	30 609	30 274	31 057	2,5	-0,2	2,6
Activités de soutien au transport	18 241	18 319	18 000	18 240	18 373	0,4	-1,7	0,7
Messageries et services de messagers	8 698	9 023	9 140	9 066	9 364	3,7	1,3	3,3
Autres	19 242	19 237	20 106	19 507	20 571	0,0	4,5	5,5
Ensemble de l'économie	3 138 207	3 168 489	3 194 187	3 183 352	3 208 512	1,0	0,8	0,8
Canada								
Transport et entreposage	614 272	622 719	633 516	627 844	642 452	1,4	1,7	2,3
Transport aérien	57 436	57 636	57 808	57 471	60 971	0,3	0,3	6,1
Transport ferroviaire	43 145	43 613	42 427	43 591	42 072	1,1	-2,7	-3,5
Transport par camion	166 735	171 077	172 847	172 507	173 234	2,6	1,0	0,4
Transport en commun	99 275	99 389	100 687	99 984	101 084	0,1	1,3	1,1
Activités de soutien au transport	84 377	83 565	86 602	84 994	88 636	-1,0	3,6	4,3
Messageries et services de messagers	41 561	43 034	44 103	43 671	44 741	3,5	2,5	2,5
Autres	121 743	124 405	129 042	125 626	131 714	2,2	3,7	4,8
Ensemble de l'économie	13 259 755	13 462 996	13 808 742	13 645 601	13 947 496	1,5	2,6	2,2

Source : Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures du travail, dans CANSIM II, matrices 17042 (Canada) et 17047 (Québec), incluant les heures supplémentaires (données non désaisonnalisées), date d'extraction : septembre 2007.

de salariés, soit l'industrie du transport ferroviaire avec une perte de 1519 emplois, ce qui représente une variation à la baisse de 3,5 %. Les plus fortes augmentations du nombre de salariés ont été observées dans les secteurs du transport aérien (6,1 %), des autres industries du transport et de l'entreposage (4,8 %) et des activités du soutien au transport (4,3 %). Pour les autres industries du transport et de l'entreposage, la hausse notée représente un gain de 6088 salariés, soit le gain le plus important en nombre de salariés enregistré dans l'ensemble de l'industrie du transport et de l'entreposage au Canada. De son côté, l'industrie du transport par camion a connu la plus faible croissance du nombre de salariés avec un gain de 727 emplois, ce qui signifie une variation à la hausse de 0,4 %. ■

Une forte hausse de la rémunération dans l'industrie du transport ferroviaire

Sur la base des données cumulées provenant de la période allant de juillet 2006 à juin 2007, tant au Québec qu'au Canada, la rémunération hebdomadaire moyenne des salariés de l'industrie du transport et de l'entreposage poursuit sa progression par comparaison avec les données cumulées des douze mois précédents. Comme l'indique le tableau 3, cette industrie enregistre une hausse de sa rémunération hebdomadaire moyenne de 2,3 % au Québec et de 1,0 % au Canada. Bien qu'elle s'accroisse plus rapidement au Québec qu'au Canada, la rémunération hebdomadaire moyenne des travailleurs de l'industrie du transport et de l'entreposage au Québec demeure inférieure à celle qui est observée au Canada. En moyenne, la rémunération hebdomadaire s'établit à 756 $ au Québec et à 791 $ au Canada.

Au Québec comme au Canada, la hausse de la rémunération la plus importante a été accordée dans l'industrie du transport ferroviaire (respectivement 6,0 % et 4,5 %). Signalons que les travailleurs de cette industrie reçoivent la rémunération hebdomadaire moyenne la plus élevée de toutes les industries du transport et de l'entreposage. En effet, l'industrie du transport ferroviaire offre, en moyenne, un salaire hebdomadaire de 1068 $ au Québec et de 1039 $ au Canada. À noter que, de tous les secteurs d'activité de l'industrie du transport et de l'entreposage, l'industrie du transport par camion demeure, au Québec, celle qui offre la plus basse rémunération hebdomadaire moyenne (666 $), et ce, malgré une hausse de 3,3 % par rapport aux douze mois précédents.

Tableau 3
Rémunération hebdomadaire moyenne des salariés dans l'industrie du transport et de l'entreposage

	2004	2005	2006	2005-2006 (juillet à juin)	2006-2007 (juillet à juin)	Variation 2004-2005	Variation 2005-2006	Variation 2006-2007 (juillet à juin)
	en dollars					%		
Québec								
Transport et entreposage	718	740	753	739	756	3,1	1,8	2,3
Transport aérien	788	789	793	786	802	0,1	0,5	2,0
Transport ferroviaire	947	1 019	1066	1 008	1 068	7,6	4,6	6,0
Transport par camion	630	643	666	645	666	2,1	3,6	3,3
Transport en commun	643	664	676	663	677	3,3	1,8	2,1
Activités de soutien au transport	790	829	844	825	843	4,9	1,8	2,2
Messageries et services de messagers	643	661	674	661	670	2,8	2,0	1,4
Autres	790	809	788	806	798	2,4	-2,7	-0,9
Ensemble de l'économie	**668**	**686**	**703**	**685**	**704**	**2,7**	**2,5**	**2,8**
Canada								
Transport et entreposage	756	776	785	783	791	2,6	1,2	1,0
Transport aérien	868	876	887	883	905	0,9	1,3	2,5
Transport ferroviaire	935	977	1016	994	1 039	4,5	4,0	4,5
Transport par camion	716	735	749	744	763	2,7	1,9	2,6
Transport en commun	642	666	665	669	663	3,7	-0,2	-0,9
Activités de soutien au transport	798	821	840	827	854	2,9	2,3	3,3
Messageries et services de messagers	678	694	698	703	695	2,4	0,6	-1,1
Autres	785	802	798	806	784	2,1	-0,4	-2,7
Ensemble de l'économie	**703**	**725**	**747**	**738**	**758**	**3,1**	**3,0**	**2,7**

Source : Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures du travail, dans CANSIM II, matrices 17042 (Canada) et 17047 (Québec), incluant les heures supplémentaires (données non désaisonnalisées), date d'extraction : septembre 2007.

Parmi les travailleurs de l'industrie du transport et de l'entreposage au Québec, seuls ceux du secteur des autres industries du transport et de l'entreposage ont vu leur rémunération hebdomadaire moyenne diminuer (-0,9 %), alors qu'au Canada trois secteurs d'activité de l'industrie du transport et de l'entreposage ont enregistré un recul à cet égard. Les salariés touchés sont ceux des autres industries du transport et de l'entreposage avec une baisse salariale de 2,7 %, suivis de ceux de l'industrie des messageries et des services de messagers (-1,1 %) et, enfin, de ceux de l'industrie du transport en commun (- 0,9 %). Outre qu'ils ont vu leur salaire hebdomadaire moyen chuter, les travailleurs canadiens de l'industrie du transport en commun sont ceux qui ont la plus faible rémunération, toutes industries du transport et de l'entreposage confondues, avec un salaire hebdomadaire moyen de 663 $.

Mentionnons que, tant au Québec qu'au Canada, malgré une hausse plus marquée de la rémunération hebdomadaire moyenne des salariés de l'ensemble des industries (respectivement 2,8 % et 2,7 %), la rémunération moyenne des salariés des industries québécoise et canadienne du transport et de l'entreposage demeure toujours supérieure à celle des travailleurs de l'ensemble des industries de l'économie, qui se situe à 704 $ au Québec et à 758 $ au Canada. ■

Le commerce extérieur du Québec en 2007

Clément Gamache *Économiste - Service de l'économie et du plan directeur en transport*

Au cours de la première moitié de 2007, la valeur des exportations du Québec a connu une hausse d'à peine 0,5 % par rapport à la même période de l'année précédente. Toujours durant les six premiers mois de 2007, la valeur des importations a progressé de 1,6 % en regard de la période correspondante de 2006. Après six mois, le solde de la balance commerciale du Québec se révèle donc déficitaire. Celui-ci laisse entrevoir une détérioration comparativement à la même période de l'année précédente pour atteindre au premier semestre de 2007 un montant de 3,8 milliards de dollars, alors qu'il se situait à 3,3 milliards après les six premiers mois de 2006. Rappelons que, à compter de 1995, le solde de la balance commerciale était, tous les ans, en surplus pour se chiffrer à un sommet de 6,8 milliards en 2001. En 2003, il inscrivait son plus faible surplus (593 millions). Le taux de change de la devise canadienne par rapport au dollar américain de même que l'utilisation de plus en plus fréquente d'intrants importés dans le processus de production, ne sont pas étrangers à un tel revirement. ■

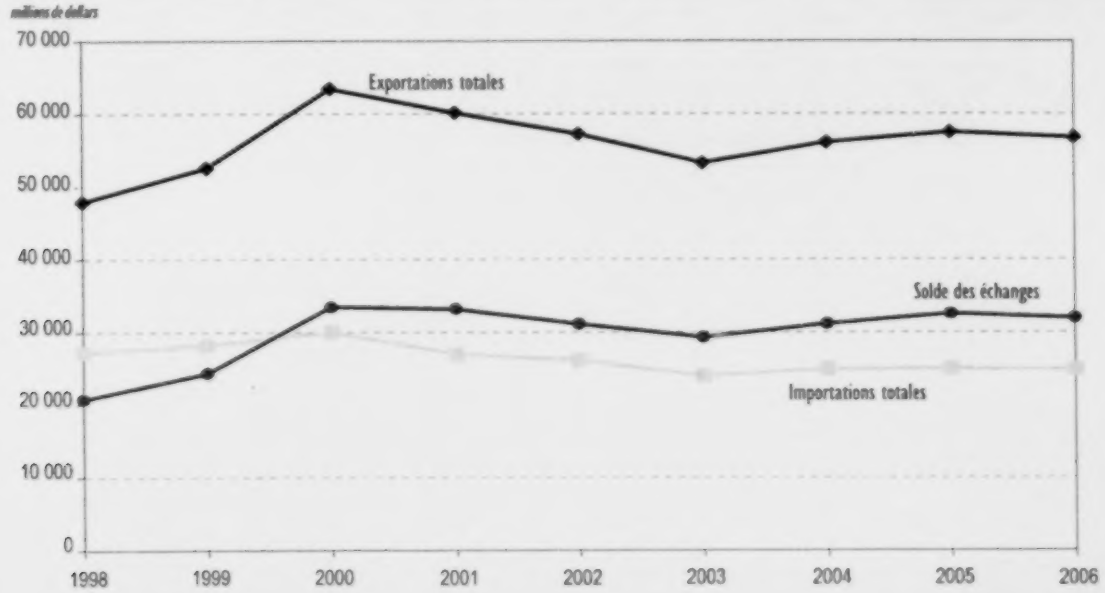
Les échanges avec les États-Unis

Pour les deux premiers trimestres de 2007, les données douanières indiquent que la valeur des exportations vers les États-Unis présente un recul de 3,5 % par rapport à la période correspondante de l'année précédente. Quant à la valeur des importations, elle progresse de 8,8 %. Par conséquent, le surplus de la balance commerciale du Québec avec les États-Unis est légèrement moins important, mais il atteint tout de même 14 milliards de dollars (16 milliards après les six premiers mois de 2006), soit un repli de 13,0 % en regard de la période correspondante de l'année précédente. Par ailleurs, la valeur totale des échanges (exportations et importations) du Québec avec son principal partenaire commercial profite d'une légère reprise durant la première moitié de 2007 comparativement à la même période en 2006 (0,3 % ou 111 millions) après avoir subi un recul de 1 % (796 millions) l'an dernier.

De 2000 à 2006, la valeur des échanges commerciaux du Québec avec les États-Unis a diminué de 12,7 %, ce qui représente une baisse équivalant à 5,5 milliards de dollars. La part des États-Unis dans la valeur des exportations du Québec est en repli constant depuis sept ans, où elle est passée d'un sommet de 85,6 % en 2000 à 77,6 % en 2006. Si la tendance de la première moitié de 2007 devait se maintenir, cette part pourrait s'établir, selon les estimations les plus récentes, à 74,5 % en fin d'année. La situation des importations n'est guère mieux. En effet, la proportion américaine est passée de 50,6 % en 1998 à 30,8 % en 2006. Toutefois, dans la mesure où la valeur des importations du Québec arrivera à garder le rythme observé au premier semestre de 2007, elle pourrait, selon les estimations, remonter légèrement pour s'établir à environ 33,0 % en fin d'année.

Au total, la part des échanges commerciaux du Québec avec les États-Unis par rapport à l'ensemble des échanges du Québec avec le monde (hors du Canada) continue de fléchir. La portion américaine était de 67,5 % en 1998, mais elle n'atteignait plus que 53,0 % en 2006. Si les résultats du premier semestre de 2007 s'appliquaient à l'ensemble de l'année, la part américaine de tous les échanges commerciaux du Québec se situerait à 52,6 % à la fin de l'année. Depuis les dix dernières années, le Québec tend de plus en plus à diversifier ses partenaires commerciaux puisque c'est maintenant presque la moitié (47,4 %) de la valeur de ses échanges (importations et exportations) qui provient d'autres pays que les États-Unis comparativement au tiers au tournant du siècle (figure 1). ■

Figure 1
Évolution des échanges du Québec, 1998-2006, en dollars courants



Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC.

Les autres partenaires commerciaux

Les pays d'exportation

Au cours du premier semestre de 2007, si la valeur des exportations américaines vers le Québec se replie, celle des 24 pays suivants augmente de 17,8 % comparativement au premier semestre de 2006 (tableau 4). Parmi ces pays, les quatre marchés les plus importants, soit le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Italie et la France, présentent une augmentation soutenue de la valeur des exportations de 44,0 % par rapport à la même période de 2006, pour atteindre ensemble plus de 3,1 milliards de dollars. En contrepartie, la valeur des exportations vers deux partenaires de longue date, soit l'Allemagne et le Japon, subit un recul significatif, respectivement de 22,5 % et de 13,8 %, ce qui représente néanmoins un chiffre d'affaires total correspondant à 570 et à 416 millions. Pour sa part, la Chine se situe au septième rang des marchés d'exportation du Québec, totalisant 471 millions de ventes, en hausse de 20,4 % par rapport au premier semestre de 2006.

Parmi les 17 principaux marchés d'exportations subséquents, 9 accroissent leurs achats québécois alors que 8 réduisent ceux-ci. Parmi les pays pour lesquels les exportations québécoises sont en croissance, selon l'ordre d'importance des montants exportés, on note l'Espagne (73,3 %), la Belgique (98,0 %), la Russie (21,4 %), l'Inde (49,9 %), la Turquie (64,9 %), Singapour (36,0 %), la Suède (22,9 %), le Nigeria (778,6 %) et l'Égypte (81,4 %). Par contre, le Mexique (-17,3 %), l'Australie (-15,4 %), le Brésil (-9,0 %), la Corée du Sud (-13,1 %), la Suisse (-43,1 %), l'Arabie saoudite (-10,6 %), l'Afrique du Sud (-0,6 %) et Taïwan (-25,4 %) sont les marchés d'exportation en baisse. Considérée globalement, la valeur des exportations des 25 principaux marchés représente des ventes supplémentaires de seulement 78 millions de dollars par rapport à la même période de 2006 pour totaliser 34,8 milliards de dollars, soit une hausse d'à peine 0,2 %.

Les pays d'importation

La valeur des importations québécoises des 24 principaux pays suivant les États-Unis a augmenté de 2,6 % au cours des six premiers mois de 2007 par rapport à la période correspondante de 2006. Parmi ceux-ci, les 3 principaux marchés d'approvisionnement du Québec demeurent, selon la valeur des importations, la Chine, le Royaume-Uni et l'Algérie(tableau 5). La valeur des biens importés de ces pays présente des hausses respectives de 4,7 %, de 24,7 % et de 0,8 % au premier semestre par rapport au même semestre de 2006 pour s'établir à respectivement 3,3 milliards, 3,2 milliards et 2,3 milliards de dollars, ce qui signifie une majoration totale de 788 millions ou une hausse moyenne de 10,0 % comparativement aux six premiers mois de 2006. Les 5 marchés d'importation suivants subissent un

Tableau 4
Principaux marchés d'exportation du Québec, 2006-2007

		2006 (janvier à juin)	2007 (janvier à juin)	Variation 2006-2007 (janvier à juin)
		en millions de dollars courants		%
Pays destinataires en 2007				
1	États-Unis	28 677,0	27 683,7	-3,5
2	Royaume-Uni	820,8	936,1	14,0
3	Pays-Bas	402,2	864,1	114,8
4	Italie	353,7	680,3	92,3
5	France	577,3	620,3	7,4
6	Allemagne	736,3	570,4	-22,5
7	Chine	391,1	471,0	20,4
8	Japon	483,0	416,2	-13,8
9	Espagne	202,2	350,5	73,3
10	Mexique	387,3	320,2	-17,3
11	Belgique	108,9	215,6	98,0
12	Australie	227,2	192,1	-15,4
13	Brésil	177,2	161,3	-9,0
14	Corée du Sud	184,4	160,2	-13,1
15	Russie	122,4	148,6	21,4
16	Inde	87,7	131,5	49,9
17	Turquie	78,4	129,3	64,9
18	Singapour	80,9	110,0	36,0
19	Suisse	183,3	104,3	-43,1
20	Suède	83,3	102,4	22,9
21	Arabie saoudite	97,0	86,7	-10,6
22	Nigeria	9,8	86,1	778,6
23	Afrique du Sud	80,9	80,4	-0,6
24	Égypte	44,1	80,0	81,4
25	Taïwan	105,7	78,9	-25,4
25 principaux pays		**34 702,1**	**34 780,1**	**0,2**
Total des exportations		**36 345,9**	**36 524,2**	**0,5**

Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Direction des statistiques économiques et sociales, juin 2007.

Tableau 5
Principaux marchés d'importation du Québec, 2006-2007

		2006 (janvier à juin)	2007 (janvier à juin)	Variation 2006-2007 (janvier à juin)
		en millions de dollars courants		%
Pays d'origine en 2007				
1	États-Unis	12 580,6	13 684,8	8,8
2	Chine	3 105,7	3 252,7	4,7
3	Royaume-Uni	2 530,8	3 154,7	24,7
4	Algérie	2 281,0	2 298,2	0,8
5	Japon	1 797,6	1 752,5	-2,5
6	Allemagne	1 753,6	1 625,5	-7,3
7	Norvège	1 391,5	1 318,4	-5,3
8	France	1 247,4	1 143,3	-8,3
9	Mexique	1 271,7	1 126,7	-11,4
10	Italie	798,2	820,9	2,8
11	Brésil	834,1	820,1	-1,7
12	Belgique	418,6	686,4	64,0
13	Chili	418,4	555,6	32,8
14	Corée du Sud	622,6	527,9	-15,2
15	Russie	267,6	400,2	49,6
16	Autriche	371,2	384,0	3,4
17	Taïwan	369,5	363,6	-1,6
18	Pays-Bas	278,0	320,1	15,1
19	Australie	280,1	277,7	-0,9
20	Venezuela	580,0	269,9	-53,5
21	Suède	326,5	255,5	-21,7
22	Espagne	327,8	250,1	-23,7
23	Angola	62,6	238,7	281,3
24	Pérou	264,3	218,9	-17,2
25	Suriname	101,4	205,5	102,7
25 principaux pays		**34 280,9**	**35 951,9**	**4,9**
Total des importation		**39 734,4**	**40 367,9**	**1,6**

Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Direction des statistiques économiques et sociales, juin 2007.

repli conjugué de près d'un demi-milliard de dollars. Il s'agit, selon l'ordre d'importance des montants en jeu, du Japon (2,5 %), de l'Allemagne (7,3 %), de la Norvège (5,3 %), de la France (8,3 %) et du Mexique (11,4 %). Parmi les 5 autres marchés de plus d'un demi-milliard de dollars, 3 d'entre eux sont en hausse, soit l'Italie (2,8 %), la Belgique (64,0 %) et le Chili (32,8 %) alors que les marchés du Brésil et de la Corée du Sud subissent un recul respectivement de 1,7 % et de 15,2 %. Cependant, les baisses de ces 2 marchés sont largement compensées par la croissance du chiffre d'affaires des 3 premiers, de telle sorte que ces 5 marchés d'importation du Québec présentent un résultat net de 319 millions de dollars. Parmi les valeurs des importations des pays suivants, celles de la Russie (49,6 %), de l'Autriche (3,4 %), des Pays-Bas (15,1 %), de l'Angola (281,3 %) et du Suriname (102,7 %) sont en hausse, alors que celles de Taïwan (1,6 %), de l'Australie (0,9 %), du Venezuela (53,5 %), de la Suède (21,7 %), de l'Espagne (23,7 %) et du Pérou (17,2 %) sont en baisse. La valeur des importations en provenance des 25 principaux pays a globalement augmenté de 4,9 % au cours de la période à l'étude, soit une hausse d'environ 1,7 milliard de dollars par rapport à 2006 pour atteindre presque 36,0 milliards.

Après les six premiers mois de 2007, le solde de la balance commerciale du Québec avec ses 24 principaux partenaires commerciaux, sans compter les États-Unis, présente donc un bilan nettement négatif : la valeur des importations est supérieure à celle des exportations pour un montant de l'ordre de 15,2 milliards de dollars, soit une baisse de 3,2 % par rapport à la période correspondante de 2006.

Au cours des dernières années, contrairement à ce qui se passe avec les États-Unis, la valeur des échanges du Québec avec le reste du monde n'a jamais cessé d'augmenter. Pendant les 17 dernières années, exception faite d'un léger déclin (0,9 %) en 2001, et en dépit d'un rythme de croissance moins soutenu en 2003, la valeur de ces échanges a progressé de 11,2 % en 2004, de 16,4 % en 2005 et de 9,9 % en 2006. De 1998 à 2006, la valeur des échanges totaux du Québec (sauf avec les États-Unis) a tout simplement doublé (100,0 %). Au cours de la première moitié de 2007, la valeur des échanges totaux du Québec a progressé de 2,0 % (soit 700 millions) par rapport à la période correspondante de 2006, alors qu'au même moment la valeur des échanges commerciaux du Québec avec les États-Unis s'est améliorée de seulement 0,3 % (un gain de marché d'environ 111 millions). ■

Les principaux produits
(en dollars constants et désaisonnalisés)

La valeur des exportations

Au cours du premier semestre de 2007, la valeur de 11 des 25 principaux groupes de produits exportés est en augmentation par rapport à la période correspondante de 2006 (tableau 6). Au total, la valeur des 25 principaux groupes de produits exportés régresse de 3,2 %. Ceux-ci comptent pour près des deux tiers (64,9 %) des exportations québécoises. La valeur du principal produit d'exportation du Québec, soit les avions complets, y compris les moteurs, augmente de 7,0 % par rapport aux six premiers mois de 2006 pour s'établir à 4,0 milliards de dollars. Au deuxième rang, l'aluminium, y compris les alliages, est en hausse de 8,6 % pour des ventes de 3,5 milliards. La valeur des ventes de moteurs d'avions et de leurs pièces progresse au taux de 22,0 % (1,8 milliard), alors que les ventes de papier journal sont en baisse de 6,9 % (1,7 milliard). Il en va de même de la valeur des exportations d'autres matériels et outils, où se dessine un recul de 1,2 % (975,7 millions), tandis que la valeur des exportations des machines et du matériel de bureau bondit de 19,5 % (971,0 millions).

Parmi les autres produits dont les ventes sont en hausse significative, mentionnons, selon l'ordre décroissant de la valeur totale, les instruments de mesure, de laboratoire, médicale et d'optique (6,8 %), les viandes fraîches, réfrigérées ou congelées (1,0 %), l'électricité (49,6 %), les ouvrages de base en métal (5,0 %), les formes de bases en matières plastiques (4,8 %), les effets ménagers et personnels (1,2 %) et les pièces d'avions, sauf les moteurs (6,9 %).

La demande extérieure du Québec pour les 14 produits moins achetés est en baisse de 19,7 %. Ces produits québécois ont généré 8,7 milliards de ventes à l'étranger, ce qui représente près du quart (24,5 %)

Tableau 6
Principaux produits québécois exportés, aux prix de 2002, données désaisonnalisées

	2006 (janvier à juin)	2007 (janvier à juin)	Variation 2006-2007 (janvier à juin)
	en millions de dollars courants		%
Avions complets y compris moteurs	3 731,6	3 992,7	7,0
Aluminium, y compris alliages	3 216,8	3 494,1	8,6
Moteurs d'avions et leurs pièces	1 507,4	1 838,7	22,0
Papier journal	1 780,3	1 656,6	-6,9
Autres matériel et outils	987,6	975,7	-1,2
Machines et matériel de bureau	812,5	971,0	19,5
Autres instruments de mesure, laboratoire, médecine, optique	873,3	932,7	6,8
Autre équipements et matériel de télécommunication	1 961,5	916,5	-53,3
Bois d'oeuvre, résineux	757,3	640,3	-15,4
Viandes fraîches, réfrigérées ou congelées	624,5	630,6	1,0
Électricité	386,8	578,5	49,6
Autres demi-produits en bois	645,0	566,0	-12,2
Camions, tracteurs routiers et châssis	568,3	549,5	-3,3
Ouvrages de base en métal	502,4	527,7	5,0
Formes de bases en matières plastiques	469,2	491,8	4,8
Autres produits finis	628,5	488,1	-22,3
Autres effets ménagers et personnels	468,6	474,4	1,2
Vêtements et accessoires vestimentaires	560,6	443,9	-20,8
Récipients et fermetures	451,4	441,1	-2,3
Cuivre et alliages	606,6	437,8	-27,8
Pièces d'avions, sauf moteurs	390,9	417,9	6,9
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	469,7	409,1	-12,9
Autre papier à imprimerie	482,2	399,3	-17,2
Autres produits chimiques	437,6	392,1	-10,4
Pâte de bois et pâte similaire	489,9	379,5	-22,5
25 principaux pays	**23 810,3**	**23 045,9**	**-3,2**
Total des exportations	**36 397,3**	**35 508,6**	**-2,4**

Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Direction des statistiques économiques et sociales, juin 2007.

des ventes hors du Canada comparativement à près du tiers des ventes (29,8 %) à la même date l'an dernier. La valeur des ventes des 11 produits en progression fait un bond de 10,5 %. Ces produits totalisent près de 14,4 milliards de ventes, soit 40,4 % des ventes totales du Québec (hors du Canada) comparativement à 35,7 % pendant la même période de 2006. Ainsi, il y a accroissement de la concentration de la valeur des exportations du Québec parmi 11 des 25 produits les plus exportés.

La valeur des importations

Au cours de la première moitié de 2007, la valeur de 17 des 25 principaux groupes de produits importés par le Québec est en augmentation par rapport à la période correspondante de l'année précédente (tableau 7). Malgré cela, la valeur de l'ensemble des 25 principaux groupes de produits importés régresse de 0,8 %. La valeur des importations de ces 25 groupes représente un peu moins des deux tiers (62,4 %) des achats québécois à l'étranger. Durant cette première moitié de l'année, la valeur des importations québécoises du principal produit que sont les automobiles et les châssis augmente de 7,8 % pour s'établir à 4,6 milliards de dollars. Le pétrole brut vient au deuxième rang, avec une majoration de 11,3 % en valeur pour atteindre 3,6 milliards. Au troisième rang se trouvent les achats d'ordinateurs électroniques qui chutent de 46,0 % (1,6 milliard), suivis des tubes électroniques et des semi-conducteurs avec une baisse de 15,4 % (1,4 milliard).

Parmi les autres produits dont les ventes augmentent, selon l'ordre croissant des montants totaux en jeu, on note les camions, tracteurs routiers et châssis (9,5 %), les pièces d'avions (sauf les moteurs) (42,3 %), les moteurs d'avions et leurs pièces (32,7 %), les avions entiers avec moteurs (85,2 %), les produits chimiques inorganiques (10,1 %), les vêtements de dessus tricotés (20,0 %), les vêtements de dessus non tricotés (8,9 %), le cuivre et les alliages (34,8 %), les meubles et les accessoires (8,8 %), les pièces de véhicules automobiles (sauf les moteurs) (11,7 %), les matières plastiques non façonnées (6,0 %), ainsi que les autres produits finis non comestibles (12,7 %), les autres boissons (17,1 %), les autres effets personnels et articles ménagers (3,0 %) et, enfin, les autres vêtements et accessoires vestimentaires (9,3 %). La valeur des importations pour ces 17 produits correspond à plus de 18,2 milliards d'achats à l'étranger, ce qui représente au-delà de 44 % des achats hors du Canada comparativement à environ 38 % à la même période l'an dernier.

La diminution de la demande du Québec pour 8 groupes de produits importés est de 26,5 % par rapport au premier semestre de 2006, ce qui équivaut à des achats à l'étranger de 7,6 milliards, soit approximativement 18 % des achats hors du Canada comparativement à 25 % à la même date l'an der-

Tableau 7
Principaux produits québécois importés, aux prix de 2002, données désaisonnalisées

	2006 (janvier à juin)	2007 (janvier à juin)	Variation 2006-2007 (janvier à juin)
	en millions de dollars courants		*%*
Automobiles et châssis	4 240,00	4 570,9	7,8
Pétrole brut	3 230,20	3 594,6	11,3
Ordinateurs électroniques	2 942,60	1 587,8	-46,0
Tubes électroniques et semi-conducteurs	1 655,50	1 400,6	-15,4
Camions, tracteurs routiers et châssis	1 138,10	1 246,0	9,5
Médicaments et prod. pharmaceutiques, en dose	1 646,50	1 191,4	-27,6
Pièces d'avions, sauf moteurs	782,2	1 113,4	42,3
Autre équipement et matériel de télécommunication	1 497,60	1 112,6	-25,7
Moteurs d'avions et leurs pièces	808,3	1 073,0	32,7
Avions entiers avec moteurs	549,6	1 018,0	85,2
Produits chimiques inorganiques	791,3	871,3	10,1
Autres dérivés du pétrole et du charbon	950,7	829,9	-12,7
Vêtements de dessus tricotés	540,6	648,7	20,0
Produits chimiques organiques	632,1	606,8	-4,0
Vêtements de dessus non tricotés	554	603,2	8,9
Cuivre et alliages	425,3	573,2	34,8
Meubles et accessoires	454,8	494,9	8,8
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	430,9	481,5	11,7
Autres minerais, concentrés et déchets métallifères	487,7	472,7	-3,1
Matières plastiques non façonnées	371,7	393,9	6,0
Autres produits finis non comestibles	349,2	393,4	12,7
Autres boissons	331,7	388,4	17,1
Autres effets personnels et articles ménagers	376	387,2	3,0
Autres vêtements et accessoires vestimentaires	348,4	380,9	9,3
Autre instruments de mesure, de laboratoire, etc.	465,3	356,8	-23,3
25 principaux produits	**26 000,30**	**25 791,1**	**-0,8**
Total	**41 299,30**	**41 324,0**	**0,1**

Source : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Direction des statistiques économiques et sociales, juin 2007.

nier. Parmi les groupes de produits importés dont la valeur a le plus diminué, selon l'importance des montants en jeu, il y a les ordinateurs électroniques dont les achats reculent de 46,0 % pour s'établir à 1,6 milliard, puis les tubes électroniques et les semi-conducteurs (15,4 %) pour atteindre 1,4 milliard, suivis des médicaments et des produits pharmaceutiques (27,6 %), pour des achats de 1,2 milliard, et des autres équipements et du matériel de télécommunication (25,7 %), qui totalisent 1,1 milliard. Les produits subséquents comptent pour moins de 1 milliard des achats du Québec à l'étranger : il s'agit des autres dérivés du pétrole et du charbon, en repli de 12,7 %, des produits chimiques organiques (4,0 %), des autres minerais, concentrés et déchets métallifères (3,1 %) ainsi que des autres instruments de mesure et de laboratoire (23,3 %). Ainsi, on observe également, parmi 17 des 25 produits les plus achetés, un accroissement de la concentration de la valeur des importations du Québec de 16,0 % pour atteindre 18,2 milliards. ■

Les prévisions et les tendances selon Exportation et développement Canada

La société d'État Exportation et développement Canada (EDC) prévoit que les exportations canadiennes de biens et de services augmenteront d'environ 2,5 % en 2007 et de 1,0 % en 2008[1]. C'est une amélioration par rapport à la hausse de 0,7 % des ventes à l'exportation de 2006, mais elle se situe en deçà des taux de croissance observés en 2004 et en 2005, et elle est moindre que la croissance des flux d'échanges commerciaux mondiaux qui devrait atteindre de 7 à 8 %.

Sur une base sectorielle, la plus forte croissance de la valeur des exportations est prévue dans les secteurs de l'énergie, des engrais et des grains, soit des produits qui présentent tous une croissance des prix et de la demande plus forte que prévu. La fragilité des exportations continue de se faire sentir dans les secteurs des produits forestiers, des automobiles et des biens de consommation, qui dépendent fortement du marché américain, lui-même en perte de vitesse. Les biens de consommation tels que l'ameublement, les textiles et les vêtements, sont des produits pour lesquels les ventes à l'exportation souffrent énormément de l'appréciation du dollar canadien, du fléchissement de la croissance américaine et de la concurrence internationale accrue.

Pour leur part, les entreprises canadiennes investissent davantage dans la recherche et le développement (R & D). Selon EDC, les dépenses en 2006 devraient avoir dépassé le sommet précédent, atteint lors du boom technologique de 2001. Les hausses récentes des investissements en R & D, en particulier dans le secteur privé, laissent croire que les entreprises insistent davantage sur l'investissement dans de nouvelles technologies et de nouveaux produits, ce qui les aidera à maintenir un avantage concurrentiel sur les marchés mondiaux[2]. En outre, les entreprises continuent d'investir dans leurs installations étrangères. La croissance de la valeur des exportations a été relativement léthargique depuis six ans, en grande partie à cause du ralentissement de la croissance de la valeur des exportations vers les États-Unis. Toutefois, la valeur des exportations vers les autres marchés a affiché une croissance soutenue. La croissance de la valeur des exportations vers les marchés « émergents[3] » a été particulièrement forte. Ces marchés ont acheté pour 34 milliards de dollars de biens du Canada en 2006, soit une augmentation d'environ 74 % au cours des cinq dernières années, ce qui représente près de 7,7 % de toutes les exportations canadiennes. À titre de comparaison, les marchés dits « émergents » ont acheté pour 6 milliards de biens du Québec lors de la même année, c'est-à-dire une hausse d'environ 59 % depuis 2002, ce qui représente près de 8,0 % de toutes les exportations québécoises. En 2002, la part respective de la valeur des exportations du Canada et du Québec à destination des pays « émergents » sur l'ensemble de la valeur des exportations toutes destinations était respectivement de 4,9 % et de 5,4 %. Les États-Unis resteront donc le principal débouché à l'exportation, mais les exportateurs et les investisseurs poursuivront leurs efforts en vue de diversifier leurs activités au-delà du marché américain.

Par ailleurs, l'utilisation d'intrants importés dans les processus de production se répand chez les exportateurs canadiens afin de réduire les coûts. Pour chaque dollar d'exportations expédiées du Canada, on compte maintenant, selon EDC, de 30 à 35 % environ d'intrants importés, et dans certains secteurs manufacturiers comme l'automobile et le matériel de technologie de pointe comme l'aéronautique, il y en a pour 50 %. Un dollar canadien plus fort signifie que les exportateurs importent ces intrants à un coût plus bas, ce qui les aide à maintenir des coûts concurrentiels. Le contenu étranger moyen dans la fabrication canadienne est passé d'un peu moins de 30 % en 1990 à 35,5 % en 2003[4]. Les Services économiques d'EDC croient que ce pourcentage a encore augmenté depuis cette date en raison de l'appréciation du dollar canadien et de la tendance à sous-traiter les éléments les moins productifs dans le processus de production des entreprises. ■

Notes :

[1] EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA, *Prévision à l'exportation*, Service économique d'EDC, juillet 2007, 18 pages. Site internet : http://www.edc.ca/french/docs/GEF_f.pdf .

[2] Une hausse de la productivité sera peut-être nécessaire étant donné la force de la devise canadienne par rapport au dollar américain.

[3] Dans le présent article, la définition de pays « émergent » est prise au sens large de tout pays non industrialisé, soit tous les pays d'Afrique, d'Asie du Sud-Est, d'Amérique centrale, latine et du Sud, d'Indonésie, de Micronésie, la Polynésie, toutes les Îles (Antilles, Pacifique, autres), le Moyen-Orient, l'Europe de l'Est, ainsi que les anciennes républiques d'URSS (Tadjikistan, Turkménistan, Ouzbékistan, Kazakhstan, Kirghizistan, etc.).

[4] C'est la dernière année pour laquelle les données sont disponibles auprès de Statistique Canada.

Transport routier pour compte d'autrui : bilan de l'année 2005

Clément Gamache *Économiste - Service de l'économie et du plan directeur en transport*

Résultats de l'enquête sur les transporteurs routiers de marchandises

Le camionnage joue un rôle de premier plan tant pour l'industrie des transports que pour l'ensemble de l'économie du Québec. Il constitue bien souvent le moyen le plus rentable et le plus efficace d'approvisionner les divers agents économiques québécois. L'importance du camionnage pour l'enrichissement collectif dans une économie ouverte telle que celle du Québec n'est plus à démontrer. Tout le monde dépend, à divers degrés, de cette industrie puisqu'une bonne partie des achats et des expéditions hors du Québec est transportée par la route. Outre le commerce extérieur, l'industrie du camionnage fait vivre un grand nombre de travailleurs, qu'ils soient de l'industrie du transport ou qu'ils comptent sur le camionnage pour approvisionner les consommateurs et les entreprises en produits frais, manufacturés ou en ressources indispensables à la prospérité. Toutefois, les performances de l'industrie du camionnage sont tributaires des conditions économiques existantes, ce qui crée, par conséquent, une relation étroite entre ces conditions et le rendement de ce secteur névralgique des transports. La croissance économique et l'augmentation de la demande par les consommateurs vont de pair avec la croissance de l'industrie du camionnage. Il importe donc d'analyser à la fois les principaux facteurs économiques susceptibles d'avoir une incidence sur l'industrie du camionnage et les indicateurs de rentabilité de cette industrie. ■

La conjoncture en bref

L'industrie canadienne et québécoise

L'industrie du camionnage joue également un rôle important dans l'économie du Canada. En 2005, le camionnage a contribué à l'économie canadienne pour 14,7 milliards de dollars, dont 3,1 milliards à l'économie québécoise. Cela représente près de 29 % de la production totale canadienne générée par le secteur des transports comparativement à 32 % de la production québécoise pour ce secteur. Tant au Canada qu'au Québec, pour une troisième année consécutive, les recettes d'exploitation totales de l'industrie ont été en progression pour atteindre un sommet de respectivement 26,1 milliards et 5,5 milliards de dollars.

Au cours de l'année 2005, le produit intérieur brut (PIB) réel[1] de l'industrie du camionnage a augmenté de 2,9 % comparativement à 3,3 % l'année précédente. Depuis trois ans, la croissance du PIB canadien s'est établie en moyenne à 2,7 % par année. L'économie du Québec a, pour sa part, progressé de 2,2 % en 2005 après avoir connu des taux de croissance de 2,7 % en 2004 et d'à peine 1,3 % en 2003.

En 2005, le Québec a bénéficié d'une activité constante dans la construction résidentielle, de dépenses personnelles soutenues et a connu une croissance de l'activité manufacturière, ce qui a favorisé le maintien de la vitalité de l'industrie du camionnage.

En 2004 et 2005, les exportations canadiennes ont connu une reprise soutenue, avec une progression respective de 8,2 % et 5,8 % pour atteindre 436 milliards de dollars à la fin de 2005. Malgré l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine, les exportations vers les États-Unis ont augmenté à des rythmes correspondants de 6,6 % et 5,1 % pour s'établir à 366 milliards à la fin de 2005. Au cours de cette même période, les importations provenant de ce pays ont été en hausses respectives de 2,5 % et 3,0 % pour totaliser plus de 215 milliards.

Au Québec, les exportations vers le reste du monde (excluant le Canada) ont crû de 6,7 % en 2004 et 3,7 % en 2005, pour atteindre un sommet de 71 milliards de dollars. Les ventes québécoises aux États-Unis ont progressé de respectivement 5,3 % et 2,6 % pour totaliser 57 milliards de dollars. Au cours de ces deux mêmes années, les importations québécoises ont bondi de respectivement 8,0 % et 11,9 % pour se chiffrer à 77 milliards. Au cours de ces deux années, les achats effectués aux États-Unis se sont élevés successivement de 3,9 % et de 0,2 % pour atteindre en 2005 près de 25 milliards. Ainsi, en 2005, d'après les données douanières de l'Institut de la statistique du Québec, ce sont environ 82 milliards en marchandises qui ont transité des deux côtés de la frontière américaine (tous les modes de transport confondus) et ayant comme origine ou destination le marché québécois.

Le camionnage demeure le principal mode de transport des marchandises entre le Québec et les États-Unis. Bon an, mal an, environ 62 % des échanges commerciaux réalisés avec le voisin américain sont acheminés par camion. Toujours selon les données douanières, si on applique ce ratio aux échanges de marchandises entre le Québec et les États-Unis, on peut estimer la valeur des flux commerciaux transfrontaliers totaux de biens par camion à environ 51 milliards de dollars en 2005 en tenant compte de tous les déplacements par camion confondus.

Le rôle de l'industrie du camionnage dans l'économie

Après deux replis consécutifs, le secteur du transport et de l'entreposage a connu une reprise en 2004 qui s'est poursuivie en 2005. Le PIB de cette industrie a progressé au Québec de 3,3 % en 2004 et 2,2 % en 2005 comparativement à 4,2 % et 3,5 % au Canada. En 2003, les variations correspondantes du PIB étaient de -0,3 % et 1,3 %. Si à

l'échelle canadienne seul le transport par oléoduc affiche un repli de 6,4 %, du côté québécois aucun sous-secteur de l'industrie n'enregistre un recul de son activité économique.

C'est tant au Québec qu'au Canada que le sous-secteur du transport par camion a bénéficié de la plus forte augmentation nominale de son activité économique en 2005, soit respectivement 65 millions (2,2 %) et 532 millions de dollars (3,7 %). Toutefois, à l'échelle canadienne, l'industrie du transport aérien a enregistré le taux de croissance le plus élevé (10,8 %), suivi du transport par camion (3,7 %). Au Québec, c'est le transport interurbain et rural par autocar qui connaît la hausse la plus soutenue (7,4 %) suivi des services de taxi et de limousine (6,0 %). L'industrie du transport par camion représente la plus grande part du PIB du secteur des transports et de l'entreposage, atteignant en 2005 un sommet de 28,8 % à l'échelle canadienne et de 31,7 % pour l'industrie québécoise. Il est suivi au second rang, au Canada, par le sous-secteur du transport ferroviaire (11,5 %) et, au Québec, par celui du transport en commun et terrestre de voyageurs (16,2 %).

En 2005, c'est plus de 622 719 Canadiens qui étaient employés dans l'industrie des services de transports et de l'entreposage, dont 114 545 salariés au Québec (en excluant le transport maritime[2]). L'emploi au Canada dans les cinq principaux sous-secteurs du transport a augmenté de 2 % en 2005, représentant plus de 456 000 personnes comparativement à une augmentation d'environ 1,5 % au Québec pour s'établir à 115 000 salariés.

Le plus important employeur de l'industrie des services de transport est demeuré le sous-secteur du camionnage, où travaillaient 171 077 Canadiens dont 40 330 Québécois. Au deuxième rang, se trouvait le transport en commun et terrestre de voyageurs, qui employait 99 389 salariés à l'échelle canadienne et 30 656 travailleurs au Québec. En troisième place, les activités de soutien au transport montraient un bilan des effectifs de respectivement 83 565 et 18 319 personnes. Tous les sous-secteurs du transport ont vu le nombre de leurs salariés croître à l'exception, à l'échelle canadienne, de celui du soutien au transport qui était en repli de plus de 800 emplois et, au Québec, de celui du transport aérien avec une perte de près de 300 emplois. Par rapport à 2004, les gains d'emplois les plus importants au Canada se trouvaient dans les sous-secteurs du camionnage avec 4342 emplois et du transport ferroviaire, en hausse de 467 salariés. Au Québec, les hausses les plus importantes du nombre de salariés se présentaient dans les sous-secteurs du transport en commun et terrestre de voyageurs (736 emplois) et du camionnage (545 emplois).

La proportion de gens travaillant dans l'industrie du camionnage au Canada est restée relativement constante depuis 1997, variant entre 35 % et 37 % de la main-d'œuvre de l'ensemble de l'industrie du transport. En 2005, elle atteignait 37,6 %. Au cours de la même période, la proportion québécoise variait un peu plus, soit entre 33 % et 37 % pour s'établir à 35,2 % en 2005. ■

L'enquête sur les transporteurs routiers de marchandises

L'enquête sur les transporteurs routiers de marchandises (TRM) a pour objet principal de fournir, à chaque année, des renseignements sur la taille, la structure et le rendement du secteur du camionnage pour compte d'autrui pour les entreprises ayant des recettes annuelles d'un million de dollars ou plus. L'enquête sur les TRM recueille également des données d'exploitation et financières portant sur le bilan, l'état des recettes et des dépenses ainsi que sur certains ratios d'exploitation. Ces données financières sont notamment utilisées comme intrants pour le Système de comptabilité nationale.

Les recettes, les dépenses et les ratios d'exploitation reflètent les tendances de la performance de l'industrie du camionnage pour compte d'autrui. Or, si les recettes du camionnage pour compte d'autrui canadien ont connu une reprise en 2003, une forte progression de l'ordre de 17 % a caractérisé l'année 2004 alors qu'en 2005, la performance est demeurée soutenue (hausse de 9 %) pour atteindre en fin d'année 26,1 milliards de dollars alors que les dépenses d'exploitation se sont élevées à 25,0 milliards. Quant aux recettes des transporteurs québécois, elles ont connu une année 2004 exceptionnelle avec un bond de 37 %. En 2005, elles ont tout de même progressé de 7 % pour s'établir à 5,5 milliards de dollars (tableau 8). Cependant, les dépenses ont suivi une tendance similaire, affichant des augmentations légèrement supérieures aux recettes, soit de 9 %, pour atteindre 5,2 milliards. Ainsi, au cours de 2005, les transporteurs pour compte d'autrui tant canadiens que québécois ont vu se détériorer leur ratio d'exploitation qui a atteint 0,96. Toutefois, malgré les hausses des dépenses, particulièrement celles reliées aux salaires et à l'achat de carburant, les transporteurs pour compte d'autrui ont continué à avoir des ratios d'exploitation désaisonnalisés parmi les plus faibles depuis plus d'une décennie au Canada.

Le ratio d'exploitation est la part des recettes d'exploitation totales absorbées par les dépenses d'exploitation totales (sans les frais d'intérêt). C'est le quotient de la division des dépenses d'exploitation par les recettes d'exploitation. Une baisse du ratio indique une amélioration des résultats financiers. Un ratio égal ou supérieur à 1,00 représente une perte d'exploitation. Statistique Canada considère un ratio d'exploitation de 0,95 comme une donnée repère pour le secteur du camionnage. Par ailleurs, l'année 1993 représente l'année de référence. C'est la dernière année où le secteur a affiché un ratio d'exploitation de 0,95. C'est aussi une année charnière puisqu'elle marque la reprise suite à la récession de 1990 et précède l'année record de 1994, où le ratio d'exploitation a atteint 0,92.

Tableau 8
Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui : sommaire des statistiques financières, comparaison Québec-Canada, 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Variation 2000 2001	2001 2002	2002 2003	2003 2004	2004 2005
	en millions de dollars						%				
Québec											
État des revenus et des dépenses											
Recettes totales d'exploitation	3 215,8	3 349,2	3 324,9	3 770,0	5 146,7	5 482,3	4,1	-0,7	13,4	36,5	6,5
Dépenses totales d'exploitation	2 985,4	3 166,8	3 171,7	3 593,4	4 819,8	5 249,8	6,1	0,2	13,3	34,1	8,9
Recettes nettes d'exploitation	230,4	182,4	153,1	176,6	209,4	232,5	-20,8	-16,1	15,3	18,6	11,0
Bilan											
Actif total	2 076,4	1 966,1	1 971,7	2051,8	2754,8	2 931,5	-5,3	0,3	4,1	34,3	6,4
Passif total (dette)	1 418,3	1 325,8	1 318,2	1305,8	1746,6	1 985,7	-6,5	-0,6	-0,9	33,8	13,7
Avoir des actionnaires (participation)	658,2	640,3	653,6	746,0	1008,1	945,8	-2,7	2,1	14,1	35,1	-6,2
Actif total par transporteur	3,4	3,0	3,5	3,4	3,7	3,9	...	...	...	...	...
Ratios financiers											
Ratio d'exploitation	0,93	0,95	0,95	0,95	0,94	0,96	...	...	...	...	...
Marge bénéficiaire d'exploitation (en %)	7,17	5,45	4,61	4,69	6,35	4,24	...	...	...	...	...
Ratio du fonds de roulement	1,07	1,20	1,00	1,05	1,10	1,06	...	...	...	...	...
Ratio dette à longterme/avoir des actionnaires	0,54	0,56	0,52	0,47	0,46	0,50	...	...	...	...	...
Rendement de l'avoir (en %)	18,78	10,88	19,12	14,31	16,57	16.95	...	...	...	...	...
Rendement des capitaux employés (en %)	14,29	10,61	13,81	15,11	15,14	14,59	...	...	...	...	...
Canada											
État des revenus et des dépenses											
Recettes totales d'exploitation	17 601,9	19 524,0	19 341,3	20 505,2	24 010,8	26 075,7	10,9	-0,9	6,0	17,1	8,6
Dépenses totales d'exploitation	16 672,0	18 405,8	18 317,1	19 600,1	22 550,6	25 047,1	10,4	-0,5	7,0	15,1%	11,1
Recettes nettes d'exploitation	929,9	1 119,0	1 024,2	905,1	1 460,3	1 028,6	20,3	-8,5	-11,6	61,3	-29,6
Bilan											
Actif total	9 375,0	9 756,9	10 216,6	9 988,3	11 983,0	13 466,0	4,1	4,7	-2,2	20,0	12,4
Passif total (dette)	6 308,4	6 521,7	6 699,0	6 543,4	7 906,6	9 303,2	3,4	2,7	-2,3	20,8	17,7
Avoir des actionnaires (participation)	3 066,0	3 235,2	3 517,7	3 444,9	4 076,4	4 162,7	5,5	8,7	-2,1	18,3	2,1
Actif total par transporteur	3,3	3,4	3,5	3,5	3,8	3,9	...	...	...	...	...
Ratios financiers											
Ratio d'exploitation	0,95	0,94	0,95	0,96	0,94	0,96	...	...	...	...	...
Marge bénéficiaire d'exploitation (en %)	5,28	5,73	5,30	4,41	6,08	3,94	...	...	...	...	...
Ratio du fonds de roulement	1,16	1,22	1,19	1,14	1,12	1,08	...	...	...	...	...
Ratio dette à longterme/avoir des actionnaires	0,52	0,51	0,49	0,47	0,47	0,52	...	...	...	...	...
Rendement de l'avoir (en %)	17,78	18,47	20,47	16,64	16,60	16,35	...	...	...	...	...
Rendement des capitaux employés (en %)	14,84	16,63	16,38	16,17	15,69	13,32	...	...	...	...	...

Source : STATISTIQUE CANADA, *Le camionnage au Canada*, n° 53-222-XIB au catalogue, années diverses.

Recettes et marges bénéficiaires

L'analyse des résultats financiers à partir de l'enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui révèle que les entreprises de camionnage établies au Canada et ayant des recettes annuelles d'un million de dollars ou plus ont généralement connu une rentabilité dans la moyenne au cours des cinq dernières années. À l'échelle canadienne, les recettes nettes d'exploitation de ces entreprises ont atteint 1 milliard de dollars. Il s'agit d'un repli de près de 30 % après un bond de 61 % en 2004. Au Québec, les profits correspondants ont été de 233 millions, une hausse de près de 11 % par rapport à l'année précédente, mais de près de 52 % par rapport au plancher de 153 millions atteint en 2002. Fait à noter, la part québécoise, qui correspondait en 2004 à peine à 14,3 %

de toutes les recettes nettes d'exploitation générées pour l'ensemble de l'industrie canadienne, s'est établie à 22,6 % en 2005.

Toujours en 2005, les salaires et traitements ont constitué 27 % des dépenses totales au Canada (30 % au Québec) et les paiements aux chauffeurs contractants ont compté pour 23 % (16 % au Québec). Les coûts de la main-d'œuvre représentaient donc environ la moitié des dépenses totales. Dans un contexte de pénurie de chauffeurs qualifiés et de taux de roulement élevé chez les transporteurs, l'importance des coûts des effectifs sur les dépenses totales met en évidence les choix difficiles avec lesquels les transporteurs doivent composer. Ainsi, les coûts de la main-d'œuvre ont un impact direct sur la rentabilité des entreprises confrontées à la nécessité d'offrir de meilleurs salaires afin de conserver les camionneurs les plus qualifiés et d'en attirer de nouveaux.

Par ailleurs, on aurait pu s'attendre en 2005 à ce que les frais de carburant représentent l'augmentation nominale la plus importante encourue par les transporteurs routiers. Pourtant, il n'en fut rien puisqu'ils ont constitué à peine, en moyenne, 13 % des dépenses. Ces frais sont en partie refilés aux chauffeurs contractants. Les majorations les plus importantes provenaient des salaires et traitements des employés réguliers, de 197 millions de dollars au Québec et de 595 millions à l'échelle canadienne, soit des augmentations respectives de l'ordre de 14 % et 10 % par rapport à 2004. La hausse des coûts de transport, et plus particulièrement le paiement pour les chauffeurs contractants, explique la diminution des marges bénéficiaires de l'industrie du camionnage. En effet, ces coûts de transport découlent indirectement du coût du carburant que les contractuels doivent assumer, mais qui est en partie seulement transféré aux entreprises. Il s'agit donc de dépenses soutenues qui ont cependant un impact positif pour les compagnies de transport par camion qui contrôlent davantage les dépenses en carburant et les frais d'entretien des véhicules. Le transfert des coûts vers les camionneurs contractants (hausse de 249 % au Canada et de 130 % au Québec), contribue notamment à l'amélioration de la rentabilité des entreprises de camionnage. De même, selon Statistique Canada, l'imposition aux expéditeurs d'un supplément pour le carburant est une pratique commerciale qui, en gagnant en popularité, a sans doute contribué à ce que les transporteurs tirent leur épingle du jeu.

À l'exception des dépenses de carburant et des frais d'entretien et de garage, toutes les catégories de dépenses, tant au Québec qu'à l'échelle canadienne, affichent une croissance. Cependant, dans l'ensemble, une hausse modérée des dépenses de l'ordre de 8 % à l'échelle canadienne et de 10 % à l'échelle québécoise a caractérisé l'année 2005.

Évolution des marges bénéficiaires d'exploitation

Pour une troisième année consécutive, les transporteurs domiciliés au Québec ont eu en 2005 une marge bénéficiaire légèrement au-dessus de la moyenne des transporteurs canadiens (4,24 % comparé à 3,94 %). Néanmoins, ces marges bénéficiaires d'exploitation sont les pires résultats depuis près de dix ans. La détérioration marquée de la marge bénéficiaire des transporteurs s'explique en bonne partie par des frais en hausse, mais aussi par un ralentissement du commerce international en raison de l'appréciation marquée du dollar canadien, ce qui rend les produits d'exportation plus coûteux. L'effet conjugué d'un taux de change désavantageux et d'un coût du carburant nettement à la hausse fait en sorte que les compagnies québécoises, qui doivent déjà assumer des coûts plus élevés parce qu'elles parcourent des distances plus grandes pour atteindre les marchés américains que leurs contreparties ontariennes, voient leur marge bénéficiaire être réduite d'autant[3]. Après un redressement spectaculaire en 2004, la marge des transporteurs routiers québécois s'est atténuée de manière notable en 2005. Bien que se situant encore au-dessus de la moyenne canadienne, elle s'est classée avant-dernière parmi les six grandes régions canadiennes répertoriées, derrière les régions de l'Atlantique (4,61 %) et des Territoires (7,30 %), tout près des Prairies (4,54 %) et de la Colombie-Britannique (4,57 %), mais loin devant l'Ontario (3,00 %).

Recettes et dépenses d'exploitation

Étant stimulé par une demande dérivée des autres industries, notamment le secteur manufacturier, le camionnage est particulièrement sensible à la conjoncture économique en général. En 2005, les conditions économiques relativement favorables et la croissance des ventes de gros et de détail en particulier ont fortement contribué à la demande de services de fret. Plus précisément, l'augmentation de la production et de la consommation de biens s'est traduite par une hausse de la demande de transport de marchandises.

Ce lien ressort mieux lorsqu'on compare les taux de croissance entre les industries connexes. De 2002 à 2005, les entreprises de transport routier pour compte d'autrui basées au Canada ont vu leurs recettes d'exploitation s'accroître en moyenne de 10,5 % par année (18,1 % au Québec)[4] pour atteindre plus de 26,1 milliards de dollars (5,5 milliards au Québec). Durant la même période, la production manufacturière canadienne a augmenté de 3,6 %, le commerce de gros, de 4,7 % et le commerce de détail, de 4,8 %[5].

Recettes par industrie

Depuis 2001, les recettes par type de marchandises transportées qui ont le plus augmenté (tableau 9) sont le fret général à charge partielle (hausse de 36,5 % au niveau canadien et de 155,4 % à l'échelle québécoise) et les marchandises spécialisées, dont la machinerie (hausse de 35,5 % au niveau canadien et 80,5 % au Québec), suivies par les liquides en vrac (de 31,6 % et de 29,3 % respectivement) et le fret général à charge complète (des taux correspondants de 27,1 % et 40,3 %).

Tableau 9
Enquête sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui : sommaire des statistiques financières, comparaison Québec-Canada, par catégories de recettes et de dépenses, 2001-2005

	2001	2002	2003	2004	2005	Variation 2001 2002	Variation 2002 2003	Variation 2003 2004	Variation 2004 2005
	en millions de dollars					%			
Québec									
Recettes par marchandises transportées									
Fret général - charge complète	1 650,7	1 703,0	1 705,8	2 375,0	2 315,2	3,2	0,2	39,2	-2,5
Frte général - charge partielle	524,1	831,5	728,3	1 009,3	1 338,5	58,7	-12,4	38,6	32,6
Produits secs en vrac	209,9	139,4	196,0	243,5	271,6	-33,6	40,6	24,2	11,5
Liquides en vrac	332,0	276,4	240,2	313,5	429,2	-16,7	-13,1	30,5	36,9
Déménagement d'articles ménagers	129,8	140,5	102,3	92,6	148,3	8,2	-27,2	-9,5	60,2
Produits forestiers	256,6	385,0	359,2	460,9	323,9	50,0	-6,7	28,3	-29,7
Autres marchandises spécialisées (dont machinerie lourde)	390,8	417,9	432,1	566,0	705,4	6,9	3,4	31,0	24,6
Autres recettes tirées du transport	24,6	43,1	16,4	37,6	57,1	75,2	-61,9	129,3	51,9
Total	**3 518,5**	**3 936,8**	**3 780,3**	**5 098,4**	**5 589,2**	**11,9**	**-4,0**	**34,9**	**9,6**
Dépenses par poste budgétaire									
Salaires et traitements (incluant avantages sociaux)	931,5	1 111,6	1 034,8	1 382,1	1 578,6	19,3	-6,9	33,6	14,2
Dépenses pour le carburant	241,7	254,2	480,6	946,5	730,1	5,2	89,1	96,9	-22,9
Frais d'entretien et dépenses de garage	611,3	649,5	272,9	645,0	424,2	6,2	-58,0	136,4	-34,2
Paiements pour les chauffeurs contractants	502,1	508,0	716,4	382,3	879,1	1,2	41,0	-46,6	130,0
Achats de service de transport (courtage, location-bail, services de transport, etc.)	377,1	442,0	387,5	507,8	534,1	17,2	-12,3	31,0	5,2
Dépréciation	214,9	268,7	236,4	301,1	332,9	25,0	-12,0	27,4	10,6
Autres dépenses (assurances, administration, frais de terminus, etc.)	481,9	574,3	536,4	750,1	871,5	19,2	-6,6	39,8	16,2
Total	**3 360,5**	**3 808,3**	**3 665,0**	**4 914,9**	**5 350,2**	**13,3**	**-3,8**	**34,1**	**8,9**
Canada									
Recettes par marchandises transportées									
Fret général - charge complète	8 179,4	8 052,2	8 686,8	10 170,6	10 394,0	-1,6	7,9	17,1	2,2
Frte général - charge partielle	3 917,0	3 811,3	3 718,8	4 394,7	5 345,6	-2,7	-2,4	18,2	21,6
Produits secs en vrac	1 151,4	977,0	1 187,1	1 370,7	1 323,2	-15,1	21,5	15,5	-3,5
Liquides en vrac	1 760,7	1 760,9	1 686,1	2 106,9	2 317,7	-	-4,2	25,0	10,0
Déménagement d'articles ménagers	616,8	576,1	519,9	641,1	661,1	-6,6	-9,8	23,3	3,1
Produits forestiers	1 084,4	1 107,4	1 036,6	1 220,6	1 079,0	2,1	-6,4	17,8	-11,6
Autres marchandises spécialisées (dont machinerie lourde)	3 503,6	3 383,0	3 445,0	4 032,1	4 746,2	-3,4	1,8	17,0	17,7
Autres recettes tirées du transport	245,6	252,1	188,8	305,1	281,6	2,6	-25,1	61,6	-7,7
Total	**20 458,9**	**19 920,0**	**20 469,1**	**24 241,8**	**26 148,2**	**-2,6**	**2,8**	**18,4**	**7,9**
Dépenses par poste budgétaire									
Salaires et traitements (incluant avantages sociaux)	5 086,1	5 344,2	5 364,8	6 190,7	6 785,7	5,1	0,4	15,4	9,6
Dépenses pour le carburant	1 254,1	1 270,1	2 202,2	5 473,5	2 898,2	1,3	73,4	148,5	-47,1
Frais d'entretien et dépenses de garage	4 885,8	4 464,5	1 301,2	2 547,7	1 783,2	-8,6	-70,9	95,8	-30,0
Paiements pour les chauffeurs contractants	2 199,3	2 130,6	4 604,8	1 617,1	5 635,7	-3,1	116,1	-64,9	248,5
Achats de service de transport (courtage, location-bail, services de transport, etc.)	2 186,1	2 068,9	2 201,2	2 654,2	2 676,1	-5,4	6,4	20,6	0,8
Dépréciation	949,3	1 062,4	1 026,8	1 118,6	1 292,0	11,9	-3,4	8,9	15,5
Autres dépenses (assurances, administration, frais de terminus, etc.)	2 905,4	2 874,4	3 152,0	3 729,6	3 869,9	-1,1	9,7	18,3	3,8
Total	**19 466,1**	**19 215,1**	**19 853,0**	**23 331,4**	**24 940,5**	**-1,3**	**3,3**	**17,5**	**6,9**

Source : STATISTIQUE CANADA, *Le camionnage au Canada*, nº 53-222-XIB au catalogue, tableau 2.2, moyennes trimestrielles annualisées, années diverses.
Note : Il s'agit dans ce tableau de la somme de moyennes trimestrielles annualisées, le total des recettes et des dépenses trimestrielles ventilées ne peut correspondre au total annuel des recettes et des dépenses.

Le Canada

Toutes les industries confondues, les recettes des camionneurs canadiens ont progressé de 7,9 %, soit un ajout de plus de 1,9 milliard en 2005. En terme nominal, c'est le fret général de charge partielle qui a eu le meilleur résultat, soit une majoration de 951 millions de dollars, correspondant à une hausse de 21,6 %. Suivent les autres marchandises spécialisées avec une augmentation de l'ordre de 714,1 millions (soit 17,7 %) et, presque ex æquo, le fret général à charge complète (223 millions) et le vrac liquide (211 millions), soit des majorations respectives de 2,2 % et 10,0 %. Deux catégories de service de camionnage ont vu leurs recettes diminuer : les produits forestiers (142 millions) et les produits secs en vrac (47,5 millions), des replis correspondants de 11,6 % et 3,5 %.

Le Québec

Au Québec, pour 2005, les recettes d'exploitation tirées du transport routier pour compte d'autrui ont augmenté de près de 9,6 %, ce qui représente une majoration nominale de 491 millions de dollars, soit plus du quart des gains obtenus à l'échelle canadienne. Deux sous-secteurs d'activité ont subi une diminution de leurs revenus, soit les produits forestiers avec un recul de 137 millions ou 29,7 % ainsi que le fret général de charge complète avec un repli de près de 60 millions ou 2,5 %. En terme nominal, c'est le fret général de charge partielle qui a le plus contribué à cette hausse, (329 millions, soit 32,6 %), suivi par les liquides en vrac (116 millions, soit 36,9 %). Les autres marchandises spécialisées, incluant la machinerie lourde, occupaient le troisième rang (139 millions, soit 24,6 %).

Dépenses par catégorie

Pour les dépenses par poste budgétaire, de 2001 à 2005, l'augmentation du coût du carburant a été jugulée par l'utilisation accrue de chauffeurs contractants, ce qui fait en sorte que ce sont ces derniers qui apparaissent comme la principale source de dépenses (en augmentation de 156,2 % au Canada, mais de seulement 75,1 % au Québec). L'écart entre les compagnies du Canada et celles du Québec s'explique peut-être par le recours plus hâtif aux chauffeurs indépendants ou plus largement déployés à l'échelle canadienne afin de mieux maîtriser les fluctuations des frais inhérents à l'utilisation de leur propre flotte. Ainsi, on observe qu'au Québec, les dépenses attribuables au carburant ont dominé (une croissance de 202,1 %), suivies par les dépenses en salaires et traitements des employés réguliers (une progression de 69,5 %). La diminution des frais d'entretien et de garage au cours de cette période semble confirmer les choix des compagnies de camionnage (63,5 % au Canada et 30,6 % au Québec). Cette rationalisation des dépenses semble coïncider avec un certain ralentissement économique observé en 2001 et en raison des impacts d'un taux de change désavantageant les exportations vers les États-Unis.

Le Canada

En 2005, la majorité des postes de dépenses d'exploitation a connu des augmentations. Plus particulièrement, les paiements aux chauffeurs contractants ainsi que les salaires et traitements (près de 39 % des dépenses totales) ont représenté d'importantes catégories de dépenses pour les transporteurs pour compte d'autrui. Si la part des salaires et traitements a augmenté de près de 10 %, celle en paiements pour les chauffeurs contractants a bondi de près de 249 %. Il s'agit ici de la tendance inverse de celle qui prévalait en 2004 alors que l'industrie employait beaucoup moins de contractuels (baisse de 65 % de 2003 à 2004). Après un relâchement en 2004, les compagnies ont cherché à nouveau en 2005 des moyens de réduire leurs coûts et augmenter leur compétitivité. En outre, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée ainsi que les coûts de main-d'œuvre et de carburant dictent également de tels choix.

Le Québec

Bien que l'année 2004 ait connu de fortes augmentations, les dépenses totales d'exploitation de l'année 2005 ont néanmoins été en hausse soutenue (8,9 %). Les transporteurs routiers pour compte d'autrui du Québec ont connu, toute proportion gardée, un bilan de leurs dépenses équivalent à des transporteurs canadiens. Au cours cette même année, tous les postes de dépenses ont augmenté à l'exception des paiements en carburant (recul de 22,9 %) et des frais d'entretien et des dépenses de garage (repli de 34,2 %). À l'instar de leurs vis-à-vis canadiens, les compagnies québécoises semblent revenir à une stratégie misant sur l'utilisation de chauffeurs contractants afin de réduire les frais d'entretien et de réparation ainsi que de carburant. Par conséquent, en 2005, les plus fortes diminutions des dépenses se trouvaient dans ces catégories, entraînant une économie de 437 millions de dollars répartie à peu près à parts égales entre ces deux postes budgétaires. En contrepartie, les paiements attribués aux salaires et traitements ont crû de 14,2 % ou 197 millions. Parmi les autres augmentations observées, les achats de service, la dépréciation ainsi que les autres dépenses ont varié de 5 à 16 %. Ces trois catégories de dépenses ont compté pour le tiers des frais des camionneurs pour compte d'autrui du Québec et ont totalisé 1,7 milliard. Ces frais sont plus difficiles à juguler rapidement puisqu'ils dépendent en bonne partie de partenaires pour les achats de services de courtage, de location, d'assurance, de frais d'utilisation, etc. ou d'investissements à plus long terme (dépréciation).

Differences selon la taille du transporteur

Selon les recettes

Même s'ils ne représentent que moins de 3 % du total des transporteurs canadiens ayant un revenu de plus de 1 million de dollars, les principaux transporteurs dont les recettes annuelles sont supérieures à 25 millions ont été responsables de 26 % des recettes d'exploitation totales[6]. Leur ratio d'exploitation annuel a été de 0,97. À l'opposé, les

plus petits transporteurs dont les recettes annuelles se situent entre 1 et 2 millions, soit près de 36 % des entreprises de camionnage représentées dans l'enquête TRM, ont été responsables d'à peine 6 % des recettes d'exploitation totales. Leur ratio d'exploitation annuel a été de 0,95. Les transporteurs dont les recettes annuelles se situent entre 2 et 12 millions et qui représentent la majorité des entreprises, soit 51 %, ont été responsables d'à peine le tiers (32 %) des recettes totales d'exploitation. Leur ratio d'exploitation annuel a été de 0,96. Enfin, les transporteurs dont les recettes annuelles se trouvent entre 12 et 25 millions, constituant seulement 10 % du nombre total des entreprises, ont totalisé 36 % des recettes totales d'exploitation. Leur ratio d'exploitation annuel a été de 0,96. Rappelons qu'un ratio supérieur à 1,00 représente une perte d'exploitation.

- **Selon les dépenses en salaires**

Chez les petits transporteurs, dont les recettes annuelles se situent entre 1 et 2 millions de dollars, les salaires et traitements ont représenté une part considérable de leur budget d'exploitation, avec 35 % de leurs dépenses totales, alors que les versements aux chauffeurs contractants ont compté seulement pour 11 % de leurs dépenses totales. Inversement, chez les principaux transporteurs, dont les recettes annuelles sont supérieures à 25 millions, les salaires et traitements ont accaparé un peu moins de 25 % des dépenses totales, alors que les paiements aux chauffeurs contractants ont constitué environ 27 % des dépenses totales.

- **Selon les dépenses en carburant**

La part relative aux dépenses en carburant n'a représenté que 8 % des dépenses totales des principaux transporteurs alors qu'elle a accaparé 18 % des dépenses totales des plus petits transporteurs. Or, selon Statistique Canada, « *il est important de rappeler que les paiements aux chauffeurs contractants représentent indirectement une part importante des dépenses en carburant et que ce poste est sensiblement plus élevé chez les transporteurs de plus grande taille* ».

Différences selon le type de marchandises et la distance parcourue

- **Type de marchandises**

Le ratio entre le transport de marchandises générales et celui de marchandises spécialisées n'a pas beaucoup changé depuis le début des années 2000. Toutefois, si on tient compte des variations qui existent entre les régions, on constate que, dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Ontario, le transport de marchandises générales a représenté environ les deux tiers de toutes les recettes d'exploitation. En revanche, dans les Prairies, en Colombie-Britannique et dans les Territoires, le transport des marchandises spécialisées a rapporté plus de la moitié des recettes.

Par ailleurs, selon Statistique Canada, « *le camionnage sur de longues distances, qui représente 57 % du nombre total d'entreprises en 2005, obtient 78 % des recettes totales tirées du transport, emploie 77 % du nombre total de travailleurs des compagnies et 79 % du nombre total de chauffeurs contractants (excluant le déménagement d'articles ménagers)* ».

« *Le camionnage local représente 43 % du nombre total d'entreprises, accapare 22 % des recettes totales et emploie 23 % du nombre total d'employés de compagnie et 21 % du nombre total des chauffeurs contractants. En moyenne, les transporteurs spécialisés dans le camionnage local affichent des recettes d'exploitation annuelles d'environ 1 million de dollars par transporteur* »[7].

Depuis plus de dix ans, les transporteurs de marchandises spécialisées présentent un ratio d'exploitation non désaisonnalisé légèrement inférieur à celui des transporteurs de marchandises générales. Cette situation pourrait peut-être s'expliquer par une combinaison de facteurs qui sont en interrelation comme la taille et la localisation de l'entreprise (est ou ouest du pays) et le type de transport.

- **Distance parcourue**

À compter de 2002, la croissance de l'industrie du transport routier intérieur (intra-canadien) a connu une augmentation plus rapide que le transport international. C'est une conséquence directe de l'augmentation des échanges commerciaux.

En effet, on observe depuis le ralentissement économique de 2001 un redéploiement des marchés habituels du Québec. Ainsi, entre 2000 et 2005, les exportations québécoises vers l'étranger (tous les pays) ont chuté de 4,8 % alors que les expéditions du Québec vers les autres provinces canadiennes ont progressé de 6,1 %. L'ensemble des biens échangés (importations et exportations) avec le reste du monde a progressé de 4,2 %, alors qu'avec le reste du Canada, la hausse a été de plus du double (9,5 %)[8]. Bien que les chiffres ne soient pas directement comparables, les données d'échanges avec les États-Unis sont encore plus révélatrices de cette tendance. La valeur des échanges de biens entre le Québec et les États-Unis, en dollars constants, a diminué d'environ 8 % de 2000 à 2005 (10,4 % pour les exportations et 6,9 % pour les importations). Si on ajoute l'année 2006, l'écart s'accentue avec un repli de 10 % (respectivement 11,0 % et 9,5 %).

Ainsi, à l'échelle canadienne, alors que le transport intérieur a connu une augmentation de 13 % de 2004 à 2005, le transport international est pratiquement demeuré inchangé. La part des recettes du trafic intérieur est ainsi passée de 64 % à 67 %, totalisant 17,6 milliards de dollars en 2005. De ce nombre, le transport routier intraprovincial a contribué à près des deux tiers des recettes, contre environ 25 % pour le transport interprovincial. Notons que l'appréciation du dollar canadien n'est sans doute pas étrangère à cette situation. Toutefois, l'activité transfrontalière entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a continué de jouer un rôle prépondérant puisqu'elle a été responsable de 8,7 milliards de dollars de recettes et qu'elle a généré une valeur

des échanges de près de 400 milliards. Le camionnage interprovincial a obtenu des recettes de 3,8 milliards pour des échanges d'environ 143 milliards[9].

Ratios de solvabilité

L'enquête de Statistique Canada présente aussi les performances financières des transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui pour certains postes du bilan (tableau 8). Ainsi, en 2005, l'actif total des camionneurs québécois a atteint 2,9 milliards de dollars (13,5 milliards à l'échelle canadienne), soit une hausse de 6,4 % (12,4 % au Canada) par rapport à l'année précédente. L'actif total par transporteur est demeuré presqu'inchangé à l'échelle canadienne (passant de 3,2 millions en 1999 pour atteindre près de 3,5 millions en 2003 et 3,9 millions en 2005). Au Québec, après avoir accusé un certain retard, cet indicateur a augmenté plus rapidement que celui du reste du Canada et a rejoint la moyenne nationale (passant de 2,7 millions en 1999 à 3,4 millions en 2003 et à 3,9 millions en 2005).

Par ailleurs, le passif total (dettes) des transporteurs routiers québécois s'est établi en 2005 à 2,0 milliards de dollars (9,3 milliards à l'échelle canadienne), une majoration de 13,7 % par rapport à l'année précédente. Ce résultat constitue une seconde hausse consécutive après trois années de replis. Au Canada, l'endettement a enregistré un certain recul en 2003 pour ensuite augmenter de 20,8 % en 2004 et 17,7 % en 2005. La proportion de la dette à long terme dans le passif total a d'ailleurs atteint son plus bas niveau en 2005, tant pour les entreprises québécoises que canadiennes, soit respectivement 47,5 % et 47,6 % comparativement à 61,1 % et 52,1 % en 2001. En 2005, les transporteurs pour compte d'autrui québécois ont continué d'afficher un faible taux de solvabilité à court terme, le ratio du fonds de roulement passant à 1,06 (1,10 en 2004) comparativement à 1,20 en 2001 (1,08 en 2005 contre 1,12 l'année précédente et de 1,22 en 2001 à l'échelle canadienne).

Pour l'année 2002, le ratio du fonds de roulement pour l'ensemble des activités s'est replié, sauf pour les marchandises spécialisées. Ce ratio a régressé au cours des deux années suivantes, tant pour les transporteurs de liquide en vrac que pour les autres marchandises spécialisées et les produits forestiers. Il est demeuré en hausse pour les trois autres types de transporteur. La solvabilité à court terme s'est améliorée pour trois des cinq groupes de revenus, à l'exception des petits transporteurs ayant des recettes annuelles se situant entre 1 et 2 millions de dollars et des principaux transporteurs ayant plus de 25 millions en recettes annuelles. Enfin, la solvabilité à court terme était en baisse dans toutes les régions, à l'exception du Québec et de l'Ontario.

En 2004, la participation des actionnaires auprès des transporteurs domiciliés au Québec a compté pour environ 1 milliard de dollars (4,1 milliards à l'échelle canadienne) comparativement à 746 millions (6,5 milliards) l'année précédente, soit une augmentation d'environ 35,1 % (18,3 % au Canada). Cette participation a connu au Québec une troisième hausse consécutive. Ainsi, la contribution des actionnaires par transporteur au Québec s'est établie à 1,4 million de dollars comparativement à seulement 975 000 dollars en 2001 (stable à environ 1,3 million à l'échelle canadienne). Le Québec dépasse donc ici encore la moyenne canadienne.

Statistique Canada observe par ailleurs de grandes variations du fond de roulement d'une année à l'autre selon le genre d'activité. Par exemple, le transport liquide en vrac a connu une hausse, le transport de marchandises générales est resté inchangé alors que les autres activités ont plutôt connu des baisses. La solvabilité à court terme s'est détériorée chez trois des cinq groupes de revenus, à l'exception des petits transporteurs et des principaux transporteurs. Par ailleurs, la solvabilité à long terme, mesurée par le ratio de la dette à long terme par rapport à l'avoir des actionnaires, a également connu un recul, le ratio passant de 0,47 en 2004 à 0,52 en 2005. Globalement, ce ratio a augmenté pour toutes les régions du Canada à l'exception des territoires. Au Québec, il a atteint 0,50 comparativement à 0,46 en 2004 et à 0,56 en 2001.

Selon la taille de l'entreprise, le plus faible ratio de la dette à long terme sur l'avoir des actionnaires se trouve chez les petits transporteurs alors que le plus élevé s'observe chez les principaux transporteurs. Enfin, tous les groupes ont affiché des ratios à la hausse en 2005, à l'exception des petits transporteurs.

L'effet de levier demeure positif

En 2005, au Québec, le rendement de l'avoir (17,0 %) est demeuré sensiblement plus élevé que le rendement des capitaux employés (14,6 %)[10]. Cela signifie qu'en 2005, les entreprises de camionnage pour compte d'autrui ont eu un rendement sur l'avoir supérieur au taux d'intérêt payé sur les fonds empruntés, ce qui leur a donné plus de marge de manœuvre pour le financement de leurs activités. En 2003, pour la première fois depuis les sept dernières années, le rendement des capitaux (15,1 %) surpassait celui de l'avoir (14,3 %).

À l'échelle canadienne, en 2005, le rendement sur l'avoir (16,4 %) est demeuré plus élevé que le rendement des capitaux utilisés (13,3 %), et ce, dans toutes les régions et territoires, ce qui a donné aux entreprises, pour une huitième année consécutive, plus de marge de manœuvre pour le financement de leurs activités.

Selon le type d'activité, si pour 2002 l'effet de levier a été favorable pour le transport du fret général et des produits forestiers, il a été défavorable l'année suivante uniquement pour le transport du fret général, même s'il a été compensé par les bons résultats pour tous les autres types d'activité. En 2004, l'effet de levier a été favorable à tous les genres d'activité à l'exception des autres marchandises spécialisées. En 2005, tous les types d'activité ont bénéficié d'un effet de levier favorable, et ceci, tant pour le camionnage local que celui de longues distances à l'exception, entre autres, des produits secs en vrac et des produits forestiers de courte distance.

Selon la taille des entreprises, en 2005, l'effet de levier a également été favorable pour l'ensemble des groupes de revenus, sauf les principaux transporteurs. À titre de comparaison, en 2002, l'effet de levier s'était nettement amélioré pour tous les transporteurs du groupe des 2 à 25 millions de dollars, mais s'était détérioré pour ceux faisant partie des groupes ayant les recettes les plus élevées ou les plus faibles. En 2003, il se détériorait auprès de tous les groupes de revenus alors qu'en 2004, il était favorable pour l'ensemble des groupes de revenus, hormis les transporteurs dont les recettes annuelles se situaient entre 12 et 25 millions de dollars.

Répartition et nombre de transporteurs

L'estimation du nombre total moyen de transporteurs pour compte d'autrui domiciliés au Québec qui ont des recettes annuelles de plus d'un million de dollars a atteint en 2005 un seuil sans précédent, s'établissant à 760 transporteurs (3425 au Canada). Après avoir atteint un sommet de 657 transporteurs en 2001 (contre 2838 au Canada), le nombre total de transporteurs pour compte d'autrui domiciliés au Québec avait chuté au cours des deux années subséquentes. En 2005, leur nombre représentait 22,2 % de l'ensemble des transporteurs de cette catégorie à l'échelle canadienne comparativement à 23,9 % en 1999 et à 23,8 % en 2004. Il s'agit donc d'une diminution de la part du Québec. La part ontarienne correspondante s'établit à 31,8 %.

L'enquête 2005 sur les transporteurs routiers renseigne également sur la répartition du matériel en service, dont la quantité a totalisé cette même année 203 355 unités, soit une moyenne de 59 par transporteur canadien. Au Québec, elle a représenté 48 046 unités, soit une moyenne de 63 par transporteur. À cet égard, on observe une distribution inégale tant entre les différents types de matériel utilisés que pour la proportion de chacun d'eux par rapport à l'ensemble canadien. Ainsi, certaines catégories de matériel en service se sont distinguées par un emploi plus important au Québec par rapport à la moyenne nationale.

C'est principalement le cas des semi-remorques non thermiques qui ont représenté près de 53 % des équipements utilisés au Québec comparativement à seulement 47 % à l'échelle canadienne. Inversement, les semi-remorques thermiques ont compté pour 11 % du parc roulant québécois comparativement à 13 % au niveau canadien. Au Québec, les citernes, destinées tant pour les produits secs que liquides en vrac, ont accaparé à peine 6 % de l'équipement roulant des camionneurs québécois contre 9 % pour l'industrie canadienne. Les autres équipements se sont répartis selon une proportion à peu près semblable. Les semi-remorques surbaissées ont représenté une proportion de respectivement 13 % et 15 %, les remorques, semi-remorques à benne et les châssis porte-conteneurs ont compté pour 17 % et 15 %, alors que les autres types de matériel ont obtenu une part de 2 % chacun. Au Québec, les transporteurs possédaient environ 78 % de leur matériel roulant comparativement à 76 % pour les camionneurs pour compte d'autrui canadiens. En comparaison avec 2004, la quantité de matériel possédé a diminué : la proportion québécoise atteignait un sommet supérieur à 86 % alors qu'à l'échelle canadienne, elle s'établissait à 81 %. La correction à la baisse du coefficient de propriété n'est sans doute pas étrangère à la rationalisation observée depuis peu en raison des coûts croissants d'exploitation. C'est particulièrement notable au Québec où la proportion d'équipement possédé par les transporteurs se maintient au-dessus de 83,6 % depuis le début des années 2000 à l'exception de la période de ralentissement économique en 2001.

À l'échelle canadienne, un peu plus de 26 % des semi-remorques non thermiques ainsi que des semi-remorques à benne et à châssis porte-conteneurs se trouvaient au Québec alors que seulement 20 % des semi-remorques thermiques et surbaissées s'y situaient. Par ailleurs, les camions-citernes étaient relativement peu nombreux (15 %) alors que la catégorie « autres genres de matériel » était surreprésentée (27 %) par rapport à la moyenne canadienne. Les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui du Québec qui sont propriétaires de leur matériel en service représentaient près du quart de ceux qui possèdent leur propre équipement au Canada alors que le matériel en location comptait pour 22 % de ce qui est loué par l'ensemble des camionneurs canadiens.

Location et achat

À titre de comparaison, de 2004 à 2005, la quantité de matériel possédé a augmenté à l'échelle canadienne de près de 3 %, passant de 150 015 unités à 154 443. Quant à la quantité de matériel loué, elle a connu une hausse significative de près de 41 % pour atteindre 48 912 unités. Au Québec, la quantité de matériel possédé s'est établie à 37 282 unités, un repli d'environ 2 % alors que le matériel loué a fait un bond de plus de 78 % pour atteindre 10 764 unités. Depuis 2000, le matériel en service possédé par les transporteurs a crû au Canada de près de 21 % et de 29 % au Québec. Au cours de la même période, le matériel loué a progressé de respectivement 52 % et 89 %. Au cours de ces cinq dernières années, toutes les catégories de matériel ont vu leur quantité croître à l'exception des autres genres de matériel dont le nombre s'est replié de 2 % chez les transporteurs canadiens (hausse de 300 % au Québec).

Revenus des camionneurs par destination

Selon Statistique Canada, les recettes provenant des mouvements de marchandises à l'intérieur du Canada ont totalisé 15,5 milliards de dollars en 2004, représentant 64 % du total des recettes tirées du transport par camion. Il s'agit d'une augmentation annuelle de 18 % par rapport à 2003. De cette somme, environ 65 % des recettes étaient attribuables aux mouvements à l'intérieur des provinces (67 % en 2001), alors que le reste (35 %) était imputable aux mouvements entre les provinces.

L'activité transfrontalière entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a continué de jouer un rôle clé. Les recettes provenant des mouvements internationaux de marchandi-

ses ont ainsi atteint 8,7 milliards de dollars, une augmentation de 18 % par rapport à 2003. De manière plus détaillée, les mouvements de marchandises en provenance du Canada ont progressé de 15 %, alors que les mouvements de marchandises à destination du Canada ont crû de 21 %.

Depuis les dix dernières années, on constate que la part des recettes qui découlent des déplacements transfrontaliers a été en progression comparativement à la part des recettes provenant des déplacements intérieurs au pays. Ainsi, en 1995, les recettes d'exploitation attribuables aux mouvements intraprovinciaux et interprovinciaux représentaient environ 75 % des recettes totales provenant du transport. Cette proportion s'établissait à 72 % en 1998 puis à 64 % en 2000 pour passer sous la barre des 63 % en 2002. La part du commerce intraprovincial a toujours représenté une portion plus importante du commerce intérieur (60 % en 1995, 66 % en 2000 et 65 % en 2004) que le commerce interprovincial. ■

Un bon élève !

Au Québec, en 2005, les entreprises de camionnage pour compte d'autrui ont obtenu de bons résultats financiers en raison de la remontée persistante des recettes nettes d'exploitation. Les résultats encourageants tant dans l'ensemble de l'économie que dans l'industrie ne sont certainement pas étrangers à la croissance significative observée chez les transporteurs pour compte d'autrui dont les recettes annuelles sont de plus d'un million de dollars.

Parmi les secteurs d'activité du transport, c'est celui du camionnage qui a connu la croissance la plus forte tant à l'égard de la progression de son PIB que de l'emploi. Bien qu'on ait observé des gains dans la plupart des sous-secteurs, celui du soutien au transport a enregistré des pertes d'emploi alors que le transport en commun et terrestre des voyageurs est demeuré presque stable. Toutefois, au cours des trois dernières années, les transporteurs pour compte d'autrui québécois ont presque atteint et même, dans certains cas, dépassé la moyenne nationale pour la plupart des ratios financiers.

La prospérité relative de cette industrie a permis de reprendre l'effort de rationalisation interrompu en 2004. En 2003, l'emploi plus important de chauffeurs contractants a permis de circonscrire les dépenses d'entretien et les salaires. Le repositionnement budgétaire des transporteurs québécois observé en 2005, s'il persiste, permettra d'envisager plus sereinement un éventuel ralentissement puisque l'industrie du camionnage se donne ainsi les marges de manœuvre nécessaires pour faire face à toute éventualité.

Notes :

[1] Produit intérieur aux prix de base, en dollars enchaînés de 1997, selon le tableau 379-0017 de Cansim de Statistique Canada pour les données canadiennes et le tableau 2.3A des comptes économiques québécois : http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/conjn_econm/compt_econm/cea2_3a.htm.

[2] Le nombre de salariés dans le sous-secteur du transport maritime n'est pas rendu disponible par Statistique Canada.

[3] Le ratio recette/tonne-kilomètre de variables origine-destination par provinces et régions américaines est éloquent. Ce ratio est nettement plus élevé pour les camionneurs ontariens que ceux du Québec. On aurait pu s'attendre à ce que ce ratio soit favorable aux camionneurs du Québec en ce qui concerne la région du Nord-Est américain, mais l'écart de la distance parcourue entre les camionneurs des deux provinces n'est pas significatif (à peine une centaine de kilomètres) comparativement à des écarts, selon les autres destinations, en moyenne de 500 à 700 kilomètres supérieurs pour les camionneurs du Québec. En raison du remaniement des données de l'enquête sur l'origine et la destination des marchandises transportées par camion, ces conclusions s'appliquent aux années antérieures à 2004. Toutefois, les coûts variables (main-d'œuvre, entretien, carburant, etc.) n'ayant pas diminué au cours des dernières années, il y a fort à parier que cette situation persiste toujours.
Source : STATISTIQUE CANADA, 53-222 au Catalogue, tableaux 3.18 et 3.21, diverses années.

[4] Taux de croissance annuel moyen :
tcam = (((valeur finale/valeur de début)1/n -1)X 100),
n = nombre d'années.

[5] STATISTIQUE CANADA, CANSIM n° 304-0014, 081-007, 080-0015.

[6] STATISTIQUE CANADA, *Enquête annuelle sur les transporteurs routiers de marchandises pour compte d'autrui*, données annuelles désaisonnalisées, tableau 2.9, page 30, n° 53-222-XIF au catalogue.

[7] STATISTIQUE CANADA, n° 53-222 au catalogue, page 32. Données disponibles uniquement pour l'ensemble du Canada.

[8] INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, comptes économiques 2000-2006, PIB en dollars constants au prix de 1997, tableau 2.3A, site internet : http ://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/conjn_econm/compt_econm/cea2_3a.htm,
Indices implicites des prix du PIB du Québec, 1997 = 100, tableau 2.5.
Les donnnées des comptes économiques ne sont pas ventilées par pays. Par conséquent, lorsqu'on souhaite comparer les fluctuations des échanges au niveau canadien avec celles à l'échelle internationale, il est préférable d'utiliser la même base de comparaison agrégée à l'ensemble des échanges hors frontières.

[9] Les valeurs d'échanges internationaux ne sont pas directement comparables avec celle des échanges interprovinciaux en raison de sources de données distinctes. Les échanges internationaux proviennent des données douanières alors que les échanges interprovinciaux proviennent des données des tableaux entrées-sorties de la comptabilité nationale canadienne. Statistique Canada ne rend pas disponible les statistiques financières selon le camionnage local et de longues distances ventilées selon les régions ou les provinces.

[10] Le rendement de l'avoir (%) = (recettes nettes avant postes extraordinaires/avoir des propriétaires) X 100.
Le rendement des capitaux employés (%) = (recettes nettes avant impôt et intérêt/capitaux employés à long terme) X 100.

Les articles publiés dans le **Bulletin économique du transport** reflètent uniquement le point de vue de leurs auteurs et n'engagent en rien le ministère des Transports du Québec.